Л.А.Введенская, Л.Г.Павлова

РИТОРИКА ДЛЯ ЮРИСТОВ

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Л. А. Б

РИ

ДЛЯ

Учебн

Высшее образование

Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова

РИТОРИКА ДЛЯ ЮРИСТОВ

Учебное пособие для вузов

Издание третье

Ростов-на-Дону
«Феникс»
2005

УДК 80(075.8)
ББК 67.7я73
В 24

Рецензент
доктор филологических наук С. В. Ильясова

Введенская Л. А., Павлова Л. Г.

В 24 Риторика для юристов: Учебное пособие / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. — Изд. 3-е. — Ростов н/Д.: Феникс, 2005. — 576 с. — (Высшее образование).

Пособие посвящено рассмотрению теоретических и практических аспектов коммуникации в юридической практике. В нем описываются различные виды делового общения; излагаются основы ораторского искусства и полемического мастерства; говорится о вербальных и невербальных средствах общения.

Особое внимание в работе уделяется коммуникативной стороне судебных прений, искусству доказывания в состязательном судебном процессе, характеристикам обвинительной речи прокурора и защитительной речи адвоката, а также реплики и напутственного слова председательствующего.

В Приложении дается статья А. Ф. Кони «Нравственные начала в уголовном процессе» и приводятся материалы по делу Качки (1880) и по делу о краже сарматских фаларов (1971).

Предназначено для студентов юридических вузов и факультетов, юристов различного профиля. Может быть использовано на курсах повышения квалификации специалистов. Представляет интерес для широкого круга читателей.

ISBN 5-222-05995-2

УДК 80(075.8)
ББК 67.7я73

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ

Укрепление российской государственности, коренное изменение правосознания граждан, реформирование судебной системы, радикальные перемены в содержании форм и методов деятельности юристов предъявляют высокие требования к их профессиональной подготовке, деловым качествам, психолого-педагогической, этической культуре, а также к речевому мастерству.

Язык является важнейшим средством общения и воздействия, механизмом получения и обработки информации, средством оптимизации всех видов человеческой деятельности. Юриспруденция относится к числу лингвоинтенсивных специальностей, юридическая деятельность принадлежит к сфере повышенной речевой ответственности. Владение устным и письменным словом становится существенным признаком деловой квалификации юриста. В связи с этим чрезвычайно актуальной представляется проблема риторического образования юристов.

Россия всегда славилась блестящими судебными ораторами. Речи выдающихся русских юристов — К. К. Арсеньева, Н. П. Карабчевского, А. Ф. Кони, Ф. Н. Плевако, В. Д. Спасовича, А. И. Урусова и многих других — обладали огромной силой воздействия, приковывали внимание широкой общественности. Поэтому одной из главных задач риторического образования сегодня является изучение и возрождение традиций школы русского судебного красноречия, осознание ценности отечественного риторического идеала.

Обучение искусству слова должно вестись с обязательным учетом юридической практики в новых социальных условиях.

В процессе преподавания необходимо утверждать нравственные основы профессиональной деятельности: честность, порядочность, уважительное отношение к личности оппонента и его взглядам.

В условиях быстро меняющейся лингвокультурной ситуации в современной России и очень низкого уровня лингвистической осведомленности носителей языка важнейшей задачей является расширение базы речевой деятельности обучаемых, повышение их речевой культуры, формирова-

ние навыков и умений рационального речевого поведения в различных ситуациях профессионального общения. Значительное внимание следует уделять эффективности речевого сообщения.

Решению задач риторического образования юристов и служит настоящее пособие. Оно содержит основные разделы современной риторики. В нем излагается теоретический материал, приводятся практические советы и рекомендации, даются контрольные вопросы и задания.

Значительное место в работе занимает характеристика судебной речи и ее видов, рассматривается деятельность оратора в условиях состязательности судебного процесса.

Авторы надеются, что книга «Риторика для юристов» будет полезной для всех, кто хочет добиться успеха в профессиональной деятельности.

Раздел I

ВВЕДЕНИЕ

Глава 1

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ ЮРИСТА

Построение в нашей стране правового государства, формирование гражданского общества значительно повысили роль права. Сегодня трудно найти сферу социальной жизни, которая могла бы обойтись без юристов. Они работают в органах законодательной, исполнительной и судебной власти, в прокуратуре и адвокатуре. На предприятиях, в социально-культурных, научно-исследовательских, образовательных учреждениях, в коммерческих структурах, общественных объединениях созданы юридические отделы, бюро, введены штатные должности юристов. Специалисты юридического профиля используются в контрольных и инспекционных органах (торговли, финансов и др.), активно привлекаются к работе различного рода комиссий при органах государственного и муниципального управления. Юристы возглавляют комитеты по законодательству и другие комитеты законодательных (представительных) органов.

Юридическая работа — это очень сложная и многоплановая деятельность. Ее содержание определяется необходимостью, с одной стороны, охраны закрепленных Конституцией РФ прав граждан, а с другой стороны, обеспечения неукоснительного соблюдения каждым лицом правовых норм, решительной борьбы с преступностью, с любыми формами антиобщественного поведения и противоправными действиями.

В зависимости от содержания выделяются основные виды юридической работы: правосудие; прокурорский над-

зор; оказание юридической помощи гражданам и организациям (адвокатская деятельность); совершение нотариальных действий; правовая работа в государственных органах, на предприятиях, в учреждениях и организациях. Перечисленным видам юридической работы соответствуют и юридические специальности: следователь, прокурор, судья, адвокат, нотариус, юрисконсульт.

Рассматривая профессиональные функции юристов, известный правовед С. С. Алексеев выделил главные из них. Прежде всего, это *ведение юридических дел.* Юридическими делами называют жизненные ситуации, выступающие в качестве обособленных, самостоятельных предметов юридического рассмотрения. К ним относятся преступления, гражданские споры, конфликты, возникающие в связи с нарушением трудового законодательства, и все другие случаи, которые рассматриваются и решаются в соответствии с нормами права.

Ведение юридических дел требует совершения действий, имеющих юридическое значение (вызов свидетеля, предъявление обвинения, вынесение судебного решения, вынесение по делу протеста и т. д.). Нередко эта работа обозначается словом «производство».

К профессиональной деятельности юристов относится *составление юридических документов,* в которых выражаются и закрепляются юридически значимые действия, а также *устные выступления в компетентных органах,* например, в суде, арбитраже, в которых формулируются и обосновываются юридические требования, заявления, ходатайства, возникающие в процессе рассмотрения дела.

Существенное значение имеет и *консультирование,* т. е. советы, разъяснения, рекомендации и т. д. Оно может касаться вопросов, не образующих каких-либо самостоятельных юридических дел. В деятельности судей, прокуроров, адвокатов, работников юридической службы консультирование нередко занимает самостоятельное, весьма значительное место.

Таким образом, заключает С. С. Алексеев, юрист в процессе осуществления своих профессиональных функций и «говорит», и «пишет», и «советует» [2, 95].

Вся профессиональная деятельность юриста самым тесным образом связана с людьми, реализуется в процессе

межличностных коммуникаций, относится к системе «человек-человек».

Например, следователь, устанавливая обстоятельства, имеющие существенное значение для правильного разрешения уголовного дела, должен уметь получить от людей интересующие его достоверные сведения.

Прокурор, наделенный полномочиями по осуществлению надзора за исполнением законов, постоянно взаимодействует с руководителями и представителями министерств и ведомств, исполнительных органов субъектов РФ, органов местного самоуправления, административных органов, коммерческих и некоммерческих организаций, общественных объединений, принимает граждан с заявлениями, жалобами и т. д.

Прокурор принимает участие в судебных заседаниях. Он дает заключение по возникающим во время судебного разбирательства вопросам; высказывает суду свои соображения о применении меры уголовного наказания; предъявляет иски; поддерживает перед судом государственное обвинение по уголовным делам; опротестовывает незаконные решения, приговоры, определения и постановления суда, неправовые действия судебного пристава-исполнителя и др. Сотрудники прокуратуры ведут правовую пропаганду, выступают на собраниях граждан, в трудовых коллективах.

Важные функции по осуществлению правосудия выполняет судья судов общей юрисдикции. Он председательствует в распорядительном и судебном заседаниях при рассмотрении гражданских, административных, уголовных и других дел, а также при рассмотрении жалоб на неправомерные действия органов государственной власти и должностных лиц, ущемляющих права граждан. Судья единолично рассматривает ряд дел об административных правонарушениях (неповиновение сотруднику милиции, военнослужащему при исполнении ими обязанностей по охране общественного порядка, мелкое хулиганство и др.). Все это требует от него выдержки, самообладания, хорошего знания психологии людей, умения общаться с ними.

В задачу адвоката входит оказание правовой помощи гражданам и организациям. Он дает консультации и разъяснения по правовым вопросам, устные и письменные справки по законодательству; помогает составлять заявления, жалобы и иные документы правового характера; представи-

тельствует в суде общей юрисдикции, арбитражном суде и других государственных органах по гражданским, трудовым делам, экономическим спорам, по делам об административных нарушениях.

Адвокату принадлежит важная роль в деятельности органов предварительного следствия. Он выступает в суде в качестве защитника, представителя потерпевшего, гражданского истца или гражданского ответчика. Установление доброжелательных отношений с клиентом, завоевание его доверия — профессиональная обязанность адвоката.

С гражданами постоянно общаются и нотариусы, задача которых придать юридическую силу договорам и документам, обеспечить защиту прав и законных интересов физических и юридических лиц. Нотариус удостоверяет сделки, выдает свидетельства о праве собственности на долю в общем имуществе супругов; свидетельствует верность копий документов и выписок из них, подлинность подписи на документах; передает заявления физических и юридических лиц другим физическим и юридическим лицам; предъявляет чеки к платежу и удостоверяет неоплату чеков; выдает свидетельство о праве на наследство и принимает меры к охране наследственного имущества и т. п. Руководствуясь законами и другими нормативными актами, нотариус должен помочь клиенту найти наиболее подходящий вариант решения его проблемы.

Важное место межличностные коммуникации занимают в работе юрисконсульта, работника правовой службы органов государственной власти, предприятий (концернов, объединений), социально-культурных учреждений, организаций. На юрисконсульта возлагается контроль за законностью приказов и распоряжений, издаваемых руководством организации; выдача заключений по правовым вопросам; составление юридических документов, участие в подготовке проектов договоров и соглашений, заключаемых с другими организациями; информирование членов трудовых коллективов о текущем законодательстве и оказание им правовой помощи; ведение в судах общей юрисдикции и арбитражных судах дел, по которым орган, предприятие, учреждение, организация выступают в качестве истца или ответчика; предъявление претензий при поставке недоброкачественной продукции, некомплектного оборудования и т. п. При решении этих вопросов юрисконсульту приходится рабо-

тать с руководителями соответствующих органов и организаций, которым он непосредственно подчиняется; с членами трудового коллектива; с представителями вышестоящих организаций, министерств и ведомств; с работниками предприятий-партнеров и предприятий-конкурентов и т. п. В связи с переходом к рыночным отношениям, развитием договорных обязательств между участниками этих отношений общественные связи юрисконсульта значительно расширяются.

Большая коммуникативная нагрузка лежит на юристах, работающих в органах внутренних дел. К ним относятся следователи, сотрудники оперативно-розыскных служб, работники административных служб.

Сотрудники служб и подразделений органов внутренних дел наряду с правоохранительной деятельностью выполняют управленческие функции, функции по руководству подразделениями, аппаратами и службами, осуществляют правовое воспитание населения [20].

Таким образом, юристу по роду своей деятельности приходится не только оперировать законом, но и **разъяснять, объяснять, доказывать, убеждать и переубеждать.** Поэтому он должен быть «профессиональным коммуникантом», т. е. уметь активно использовать специальные приемы воздействия на людей, позволяющие ему достигнуть коммуникативной цели с меньшими временными и энергетическими потерями [100]. Чем выше уровень межличностного общения юриста, тем эффективнее решает он многие профессиональные задачи.

На первый взгляд, кажется, что содержание понятия «общение» всем понятно и не требует особых разъяснений. А между тем общение — это очень сложный процесс взаимодействия людей. Как справедливо отмечает крупный специалист в области психолингвистики А. А. Леонтьев, в современной науке об общении существует огромное количество несовпадающих определений данного понятия [70]. Это объясняется полисистемностью и многогранностью самого явления.

Проблемами общения занимаются представители разных наук — философы, психологи, лингвисты, социологи, культурологи и др. Каждый из них рассматривает общение с позиции своей науки, выделяет специфические аспекты для изучения и соответственно формулирует определение.

Понятие «общение» приобрело междисциплинарный характер.

Отметим, что наряду с термином *общение* широкое распространение получило слово *коммуникация*. Чаще всего они используются как синонимы. Приведем словарную статью из «Лингвистического энциклопедического словаря»:

> **Коммуникация** (лат. communicatio, от communico — делаю общим, связываю, общаюсь) — общение, обмен мыслями, сведениями, идеями и т. д. — специфическая форма взаимодействия людей в процессе их познавательно-трудовой деятельности.

В последнее время в научной литературе делаются попытки развести смысл терминов *общение* и *коммуникация* (например, теория коммуникации = теория связи = теория передачи информации по каналу связи), однако общепринятого мнения по данному вопросу не существует. В нашей книге эти слова употребляются как синонимы.

Психологи определяют **общение** как сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый *потребностями* в *совместной деятельности* и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии *взаимодействия, восприятие и понимание* другого человека [110, 244].

Рассматривая общение как самостоятельный процесс взаимодействия с целью реализации других видов деятельности, исследователи выделяют основные функции общения:

1) информационно-коммуникативную (прием и передача информации);

2) регулятивно-коммуникативную (взаимная корректировка действий в процессе совместной деятельности);

3) аффективно-коммуникативную (передача эмоционального отношения).

Много внимания в научной и методической литературе уделяется проблемам делового общения, которое занимает значительное место в жизни многих людей. Ведь постоянно приходится обсуждать вопросы, связанные с выполнением должностных и служебных обязанностей, с организацией производства, с жизнью трудового коллектива, заключением договоров, принятием решений, оформлением документов и т. д.

Деловое общение — это межличностное общение с целью организации и оптимизации того или иного вида предметной деятельности: производственной, управленческой, научной, коммерческой и т. д.

В этом определении подчеркивается цель делового общения — организация плодотворного сотрудничества, а также отмечается, что оно неразрывно связано с самыми разными сферами деятельности людей. Следует иметь в виду, что участники делового общения — это, как правило, официальные, должностные лица, исполняющие свои служебные обязанности.

Исследователи анализируют различные виды делового общения, описывают его специфические особенности. Назовем основные из них, которые характерны также и для общения в сфере юридической деятельности.

Прежде всего, это **регламентированность,** т. е. подчинение установленным правилам и ограничениям. В деловом общении существуют принятые стандарты поведения, которые определяются должностными правами и обязанностями работника, традициями данного коллектива, видом делового общения, степенью его официальности, целями и задачами конкретной встречи, национальными и культурными обычаями.

Регламентированность предполагает соблюдение делового этикета, отражающего накопленный опыт, нравственные установки и вкусы определенных социальных групп. Деловой этикет включает в себя правила приветствия и представления, регламентирует поведение во время беседы, переговоров, на приеме, за столом; предписывает, как пользоваться визитными карточками, вести деловую переписку и т. д. Большое внимание в этикете уделяется внешнему виду деловых людей, их одежде, умению управлять отрицательными и положительными эмоциями, манере разговаривать.

Знание правил делового этикета позволяет человеку чувствовать себя уверенно и непринужденно, не испытывать неловкости из-за промашек и неправильных действий, избежать насмешек со стороны окружающих. Нарушение этикетных норм может привести к нежелательному результату в процессе общения, поставить человека в неловкое положение.

Регламентированность включает в себя также соблюдение речевого этикета. Использование этикетных речевых оборотов помогает собеседникам установить контакт, наладить взаимопонимание, создать благоприятную психологическую обстановку, поддерживать общение в определенной тональности в соответствии с социальными ролями его участников.

Регламентированность делового общения означает и ограниченность его определенными временными рамками. Деловые люди знают цену времени, стараются использовать его рационально и обычно расписывают свой рабочий день по часам и минутам. Поэтому, как правило, деловые встречи имеют строгий регламент. А чтобы отведенное время было использовано эффективно, важно четко определить круг обсуждаемых проблем и тщательно подготовиться к встрече.

Следует иметь в виду, что в юридической практике многие действия специалиста определяются процессуальным законодательством, регламентируются правовыми документами, т. е., в известной степени, носят формализованный характер.

Важная особенность делового общения — это **строгое соблюдение его участниками ролевого амплуа.** В жизни мы постоянно исполняем, «играем» различные роли. В процессе взаимодействия деловому человеку в разных ситуациях приходится быть и начальником, и подчиненным, и коллегой, и партнером, и частным лицом, и официальным представителем какого-либо мероприятия и т. п. Необходимо учитывать это и вести себя в строгом соответствии с требованиями, предъявляемыми конкретной обстановкой и принятой ролью.

Порой люди, связанные между собой родственными, дружескими, товарищескими, интимными отношениями, забывают об этом. В присутствии других сотрудников, посторонних лиц они ведут себя фамильярно, переходят на ты-общение, используют неуместные в официальной обстановке выражения, что ставит должностное лицо в неловкое положение, наносит ущерб его репутации.

Соблюдение ролевого амплуа в деловом общении упорядочивает, стабилизирует рабочий процесс и тем самым обеспечивает его эффективность.

К особенностям делового общения относится и **повышенная ответственность участников за его результат.** Ведь

успешное деловое взаимодействие во многом определяется выбранной стратегией и тактикой общения, т. е. умением правильно сформулировать цели разговора, определить интересы партнеров, выстроить обоснование собственной позиции и т. д. Если деловое общение проходит неэффективно, это может привести к провалу самого дела, а его участников ожидает удел неудачников (увольнение с работы, расторжение контракта, финансовые убытки и др.). Поэтому в деловом общении особую значимость приобретают такие важные качества деловых людей, как обязательность, организованность, верность слову, соблюдение нравственно-этических норм и принципов, адекватное поведение.

Деловое общение **требует и более строгого отношения к использованию его участниками речевых средств.** В деловом общении не допускаются бранные слова и нецензурные выражения, просторечие, нежелательным является использование слов ограниченной сферы употребления (жаргонизмов, диалектизмов, архаизмов и др.).

Поскольку деловое общение связано с определенной профессиональной деятельностью людей в конкретной области (производство, управление, медицина, транспорт, юриспруденция и т. д.), от его участников требуется хорошее знание языка своей специальности. Владение профессиональным языком предполагает освоение основных понятий данной сферы, правильное употребление терминов, специальных слов и выражений. При этом следует учитывать, что общаться между собой могут люди одной специальности и разных, а также специалисты с неспециалистами.

Необходимо учитывать, что на деловое взаимодействие оказывает значительное влияние иерархичность построения организации, характер вертикальных и горизонтальных связей, которые устанавливаются между сотрудниками и подразделениями. На работе постоянно приходится общаться с лицами, стоящими на разных ступенях служебной лестницы, а также с коллегами, сотрудниками одного уровня. В связи с этим целесообразно говорить о разных типах отношений между его участниками в процессе делового общения: отношения по вертикали — субординационные, а по горизонтали — партнерские.

Субординационные отношения обусловлены социальным статусом собеседников и административно-правовыми нормами (например, руководитель — подчиненный).

Для них характерно строгое подчинение младших по чину или положению старшим, соблюдение правил служебной дисциплины. Руководитель принимает решения, обязательные для подчиненного.

Заметим, что в России издавна существовала развитая система форм вертикального диалога. С введением единой системы государственной службы, заменой приказов (Посольский, Судный, Сыскной, Стрелецкий, Тайный, Счетный и др.) коллегиями (1717—1721 гг.), подчиненными Сенату и императору (Коллегия иностранных дел, Военная коллегия, Юстиц-коллегия и др.), доминирующей становится иерархия чинов («Табель о рангах»). Любопытно, что иерархия давала о себе знать не только в общественном устройстве, но и в быту, домашнем укладе, обычаях, праздниках. Пиры, охоты, свадьбы, похороны — все повторяло устройство священной иерархии.

Это, безусловно, оказывает влияние на формирование культуры служебных отношений и в настоящее время. Конечно, служебная субординация не исключает, а наоборот, предполагает уважительное отношение сторон друг к другу. В деловом общении руководителя с подчиненным большое значение приобретает вежливость, такт, корректная форма отдачи распоряжений, спокойная обстановка, в которой отдаются приказы или доводятся до сведения работников критические замечания и т. д. Однако субординационные отношения нередко приводят к искажению нравственных принципов в общении. Порой приходится наблюдать, как работник проявляет раболепие, угодничество перед начальством и высокомерие, чванство перед своими подчиненными.

Интересные наблюдения о сущности субординационных отношений содержатся в повести Даниила Гранина «Неизвестный человек». Автор так характеризует главного героя повести Клячко, работника министерства, который приехал во главе комиссии на подведомственное предприятие:

> «Разговаривать Клячко не умел, так чтобы на равных, слушать, отвечать; он привык спрашивать и говорить. То есть сообщать и требовать. Он говорил — его слушали, ему начальство говорило — он слушал. Так было на всех этажах и всегда».

Бесспорно, подобные отношения не могут способствовать успеху дела. Они сковывают инициативу, подавляют обратную связь, принижают человеческое достоинство, убивают интерес к делу. Как ни вспомнить при этом знаменитые слова Чацкого: «Служить бы рад — прислуживаться тошно».

Иной характер носят партнерские отношения. Они предполагают участие в совместной деятельности на принципах сотрудничества и взаимопонимания, с учетом общих интересов и потребностей его участников. Недаром американские знатоки менеджмента М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури говорят о продуктивности демократизированных, «партисипативных» (сотруднических) форм управления [84]. Кстати, такие отношения соответствуют русскому риторическому идеалу, который восходит к риторическому идеалу сократического типа, к платоновским диалогам. Начиная с античных времен, прекрасной считалась речь, в которой между участниками разговора устанавливались равноправные субъекто-субъектные отношения [86].

Не случайно в деловой жизни ряда стран в последнее время наблюдается отход от строгих субординационных отношений к партнерским, к утверждению по вертикали субординационно-партнерских отношений. Так, например, в японских компаниях среди сотрудников культивируется дух сопричастности к делу, а начальнические отношения по вертикали заменяются патерналистскими, покровительственными (лат. *paternus* — отцовский, отеческий). Это повышает деловую и творческую активность людей, является важным фактором технологического процесса производства.

Умение найти оптимальный вариант деловых взаимоотношений как по вертикали, так и по горизонтали является большим искусством. Типы отношений между участниками делового общения определяют и формы их речевого поведения.

Контрольные вопросы и задания

1. *Расскажите о межличностных коммуникациях в юридической практике.*

2. *Что такое общение с психологической точки зрения? Каковы его функции?*
3. *В чем заключаются характерные особенности делового общения?*
4. *Какие типы отношений складываются в процессе делового общения между его участниками?*

Глава 2

ПОНЯТИЕ О РЕЧЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Человеческое общение, по данным исследователей, на две трети состоит из речевого. Именно при помощи речи чаще всего происходит общение между людьми. Речевая деятельность человека является самой сложной и наиболее распространенной. Без нее невозможна никакая другая деятельность, она предшествует, сопровождает, составляет основу всякой деятельности человека (юридической, управленческой, производственной, коммерческой, финансовой, научной и др.).

Специалист, выполняя работу, вынужден что-то обсуждать, советоваться, вести переговоры, задавать вопросы, отвечать. От того, насколько умело осуществляется речевая деятельность, зависит и успех профессионального дела.

Что же такое речевая деятельность? Как она протекает? Прежде всего следует уяснить, при каких условиях возможна речевая деятельность, что для ее осуществления необходимо.

От природы человек наделен речемыслительным аппаратом, без которого невозможна была бы речевая деятельность. Чтобы заниматься речевой деятельностью, человек должен обладать способностью мыслить и говорить, должен испытывать желание реализовать свою мысль, передать ее другому.

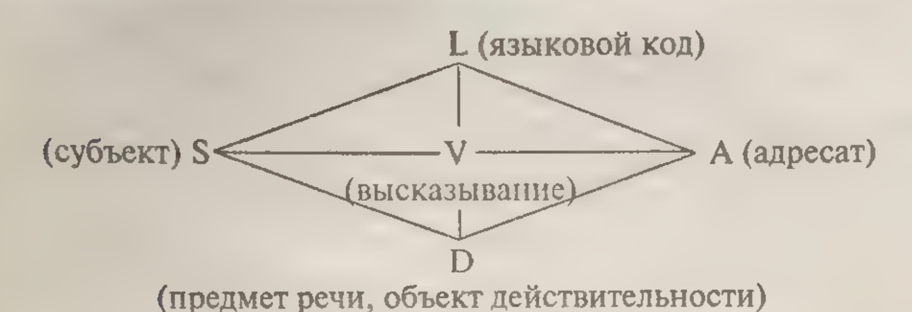
Речевой процесс начинается в коре головного мозга в двух его центрах, *акустическом* (сенсорном) центре Вернике (по имени физиолога, открывшего этот центр в 1874 г.) и *двигательном* (моторном) центре Брока (по имени анатома и хирурга, открывшего этот центр в 1861 г.), который находится в левом полушарии. Центр Вернике помогает слушающему различать звуки речи и отличать их от других возможных звуков. Кроме того, этот центр — своеобразная «кладовая» памяти, в нем хранятся все известные нам слова. Второй центр руководит органами речи, заставляет их совершать артикуляцию, необходимую для образования того или иного звука.

Речемыслительный процесс не ограничивается работой названных центров, в нем участвуют и другие области коры головного мозга. Механизм речевой деятельности человека необыкновенно сложен и до настоящего времени не до конца изучен.

Речевая деятельность носит социальный характер, поскольку она является частью общественной деятельности человека. Социальный характер речевой деятельности проявляется и в том, что для ее осуществления требуется коллектив (самое меньшее два человека). В процессе речевого (вербального) взаимодействия субъектов участвуют их мышление, воля, эмоции, знания, память — *речемыслительная, модальная* (волевая), *эмоциональная, интенциальная* (намеренческая), *когнитивная* (понятийная) сферы.

Помимо непосредственных участников — говорящего (S-субъект) и слушающего (А-адресат), обычно меняющихся ролями, необходим и предмет речи, то, о чем говорят и по поводу чего происходит обмен информацией. Обозначим его символом D, поскольку этот компонент связан со знаниями о реальной действительности. Необходимо знание языка (L), или коммуникативного кода, той системы, которая обеспечивает возможность перевода смыслов, значений передаваемой информации в знаки, слова, единицы передаваемого сообщения. И, наконец, необходимо само высказывание (V), та коммуникативная речевая единица, которая содержит в себе все то, что исходит от говорящего (S) по поводу того, о чем он говорит (D) для своего адресата (А) при помощи языка (L), известного им обоим.

Высказывание оказывается центром коммуникативного взаимодействия, вокруг которого расставляются все остальные «участники» диалога. Представим это наглядно:



Данная схема коммуникативного речевого акта есть воплощение системы, системного взаимодействия, самодостаточного, целостного и полного.

Речевая деятельность, как и любая другая деятельность, складывается из процессов, которые обеспечивают, делают возможным осуществление акта речи. Процессы эти — проявление роли участников диалога (S и A).

П р о ц е с с ы

(S) порождение	прогнозирование (A)
Говорение →	понимание
(восприятие) ←	реагирование
понимание	

Процессы порождения речи, ее восприятие, понимание, реагирование на нее обусловливают (и сами в свою очередь оказываются обусловленными, ибо явление взаимонаправленное и взаимообратное) соответствующие функции языковой системы и ее единиц.

Ф у н к ц и и

S общение A (↔)	собственно коммуникативная
сообщение (→)	информативная
воздействие (→)	эмоционально-экспрессивная, эстетическая

Рассмотрим подробнее, что представляют собой процессы и функции общения. Речевая деятельность есть процесс, который складывается, формируется из деятельностных

актов. Их характер, содержание зависят от различных ситуаций, в которые попадает человек. Например, необходимо устроиться на работу, реализовать изготовленную продукцию, принять участие в конференции. Эти и другие обстоятельства определяют характер *речевой ситуации*.

В первом случае необходимо подготовиться к собеседованию, во втором — продумать агитационную речь (диалог), в третьем — написать доклад.

Речевые ситуации бывают разнообразными, но этапы осуществления речевой деятельности в основном одни и те же. В какой бы речевой ситуации ни оказался человек, если он стремится добиться успеха, достичь цели, обратить на себя внимание, то должен прежде всего сориентироваться в сложившейся обстановке, осознать, что может привести к успеху, чем следует руководствоваться. В русском языке есть глаголы **обдумывать, продумывать, рассуждать, обмозговывать, соображать.** Все они называют действие, характерное для начального этапа любой деятельности, в том числе и речевой. В результате обдумывания, рассуждений рождается *внутренний план* высказывания. Это первый этап речевой деятельности. На втором этапе происходит *порождение, структурирование* высказывания. Из памяти извлекаются нужные слова, по синтаксическим моделям строятся предложения. Механизм порождения речи, к сожалению, еще недостаточно изучен. Существуют различные точки зрения, многое пока строится на догадках и предположениях. Третий этап — самый ответственный. Начинается *говорение*. Субъект речевого действия **повествует, докладывает, рассуждает,** иными словами, творит звучащую речь, использует вербальные средства общения.

Речь, высказывание — продукт речевой деятельности, ее порождение. По речи можно определить психологическое состояние говорящего (речь взволнованная, искренняя, льстивая, грубая, ласковая), ее целевое назначение (речь убеждающая, информационная, агитационная); ее коммуникативную значимость (содержательная, бессмысленная, пустая, глубокая, осмысленная), отношение говорящего к собеседнику (презрительная, ироническая, хвалебная, угрожающая).

Речевая деятельность чаще всего преследует какую-то цель, поэтому важен результат. О нем судят по обратной связи, по тому, как воспринимают сказанное, как на него реагируют.

Чтобы понять значение обратной связи, напомним, что в речевой деятельности принимают участие субъект (S) и адресат (A), первый порождает речь, а второй ее воспринимает, поэтому следует рассматривать речевое действие не только в генеративном плане, с точки зрения его порождения, воспроизведения, но и в перцептивном, с точки зрения его восприятия.

Для адресата, как и для субъекта, важно, в какую речевую ситуацию он попадает. Например, служащего вызывает начальник, приглашают на лекцию по маркетингу, состоится производственное совещание, присутствие на котором обязательно. В первом случае стараются определить причину вызова, если она неизвестна; обдумывают, как себя вести, о чем будет говорить начальник, какие вопросы задаст, что может предложить. Во втором случае намечается круг вопросов, на которые адресат желал бы получить ответ. В третьей ситуации поведение приглашенного на совещание определяется его ролью на этом мероприятии. Если он на нем только присутствует, то дает себе установку: слушая выступающих, уяснить, что из сказанного непосредственно относится к его работе, что ему необходимо знать и использовать в своей деятельности.

Как видите, у адресата на первом этапе речевой деятельности, этапе прогнозирования, также рождается *внутренний план* высказывания (возможные реплики, ответы, вопросы, уточнения, возражения).

На втором этапе адресат воспринимает речь. Восприятие речи состоит из декодирования сказанного субъектом, понимания содержания и оценки полученной информации.

Третий этап — *реагирование*. Оно может быть выражено вербально. Адресат подхватывает разговор и высказывает свое понимание. В таком случае адресат становится субъектом (субъект и адресат меняются ролями).

Оно может быть передано невербально: мимикой, жестом (выражение на лице удивления, заинтересованности, предельного внимания; кивок головы в знак согласия, при несогласии качание головой влево-вправо; пожимание плечами как выражение сомнения и др.); может быть выражено поведением адресата/адресатов (аплодисменты как одобрение, благодарность; топанье ногами, свист как неодобрение; демонстративный уход из зала и др.). Реакция

на речь служит ее оценкой. Обратная связь — очень важный компонент любого вида общения.

Исследование речевой деятельности органически связано с психологией, психофизиологией, социологией. В речевом общении изучаются различные аспекты, соответствующие поставленной говорящими цели: информативной, прескриптивной (предписывающей), экспрессивной (выражение эмоций, оценок), межличностной (регулирование отношений между собеседниками), игровой (апелляция к эстетическому восприятию, воображению, чувству юмора) и др.

Предметом анализа являются средства речевого общения — *вербальные* (словесные) и *невербальные* (позы, жесты, мимика, интонация, взгляд, территориальное расположение и т. д.), его основные формы — *монологические, диалогические, полилогические,* а также типология речевой коммуникации.

Проблемами речевого общения занимаются многие лингвистические дисциплины: когнитивная лингвистика, теория речевого воздействия, теория речевых актов, прагматика, психолингвистика, культура речи и др.

Контрольные вопросы и задания

1. *Что представляет собой речевая деятельность?*
2. *Докажите, что речевая деятельность имеет социальный характер.*
3. *Охарактеризуйте основные этапы речевой деятельности.*

Глава 3

УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕЧЕВОЙ КОММУНИКАЦИИ

Под эффективной речевой коммуникацией понимается достижение адекватного смыслового восприятия и адекватной интерпретации передаваемого сообщения. Правильная

интерпретация считается состоявшейся, если реципиент (адресат) трактует основную идею текста в соответствии с замыслом коммуникатора (субъекта). Если реципиент усвоил, для какой цели порожден данный текст, что именно хотел сказать его автор с помощью всех использованных средств, можно утверждать, что он интерпретировал текст адекватно. Неадекватное понимание устного и письменного сообщения у отправителя и получателя может привести к серьезным ошибкам во время выработки и принятия решения, стать причиной нежелательных конфликтов.

Какие же условия, способствующие эффективному обмену информацией и осуществлению коммуникативной цели, следует учитывать при организации речевой коммуникации? Специалисты к таким условиям относят потребность в общении, коммуникативную заинтересованность; настроенность на мир собеседника, близость мировоззрения говорящего и слушающего; умение слушателя проникнуть в замысел (намерение, интенцию) говорящего; внешние обстоятельства (присутствие посторонних, физическое состояние), знание норм этикетного речевого общения и др.

Очень важно создать позитивный коммуникационный климат, помогающий установить контакт в процессе общения. Известно, что количество передаваемой информации, ее точность увеличивается в атмосфере доверия и открытости между участниками общения.

Созданию такого климата способствует соблюдение участниками диалога важных организационных принципов речевой коммуникации: принципа кооперации и принципа вежливости.

Принцип кооперации предполагает готовность партнеров к сотрудничеству. Этот принцип сформулировал Г. П. Грайс. В работе «Логика и речевое общение» он пишет: «Твой коммуникативный вклад на данном шаге диалога должен быть таким, какого требует совместно принятая цель (направление) этого диалога» [29, 222].

В работе формулируются конкретные постулаты, применение которых способствует соблюдению этого принципа. Эти постулаты автор делит на четыре категории — Количества, Качества, Отношения и Способа.

Категорию Количества он связывает с тем объемом информации, который требуется передать: *Твое высказывание*

должно содержать не меньше информации, чем требуется; Твое высказывание должно содержать не больше информации, чем требуется.

К категории Качества Г. П. Грайс относит общий постулат: *Старайся, чтобы высказывание было истинным,* а также два более конкретных: *Не говори того, что считаешь ложным; Не говори того, для чего у тебя нет достаточных оснований.*

С категорией Отношения, по мнению ученого, связан один единственный постулат релевантности (< англ. *relevant* уместный, относящийся к делу): *Не отклоняйся от темы разговора.*

Категория Способа касается не того, что говорится, а того, как говорится: *Выражайся ясно; Избегай непонятных выражений; Избегай неоднозначных выражений; Избегай ненужного многословия.*

Автор подчеркивает целесообразность и полезность соблюдения принципа кооперации и его постулатов для всякого, кто стремится к достижению конечных целей речевого общения (это может быть передача и получение информации, оказание влияния на других и подчинение себя чьему-либо влиянию и т. п.).

Принцип вежливости описал другой зарубежный ученый Дж. Н. Лич [55]. Этот принцип требует соблюдения ряда правил, которые формулируются следующим образом.

Правило такта: *Не следует затрагивать тем, потенциально опасных для собеседника (частная жизнь, индивидуальные предпочтения и т. д.).*

Правило великодушия: *Не следует связывать партнера обязательствами, обещаниями, клятвой и т. д., т. е. как-то обременять его.*

Правило одобрения, позитивности в оценке других: *Не осуждай других; Не судите, да не судимы будете.*

Правило скромности: *Не будьте высокомерны в разговоре с собеседником* (важнейшее условие развертывания коммуникативного акта — реалистическая самооценка).

Правило согласия: *Старайтесь избегать конфликтных ситуаций во имя достижения коммуникативных целей.*

Правило симпатии: *Демонстрируйте доброжелательность по отношению к партнеру* (определенную проблему представляет так называемый безучастный контакт).

Принцип кооперации и принцип вежливости составляют основу коммуникативного кодекса, регулирующего речевое поведение обеих сторон в ходе коммуникативного акта.

Базовые категории, формирующие коммуникативный кодекс, — коммуникативная (речевая) цель и коммуникативное (речевое) намерение.

Важнейшими критериями в составе коммуникативного кодекса признаются критерий истинности (верность действительности) и критерий искренности (верность себе).

При рассмотрении коммуникативного кодекса, анализе возможностей его использования в практике речевого общения, конечно, следует помнить, что сформулированные правила не имеют абсолютного значения. Ни одно из правил само по себе не обеспечивает успешного взаимодействия собеседников, более того, соблюдение одного правила может привести к нарушению другого и т. п. Однако нельзя не признать, что применение описанных принципов позволяет более успешно организовать речевое взаимодействие, повысить его эффективность.

Чтобы речевое общение было продуктивным, следует придерживаться и ряда психологических принципов, сформулированных в научной и методической литературе. Назовем основные из них.

Принцип равной безопасности, предполагающий непричинение психологического или иного ущерба партнеру в информационном обмене. Этот принцип запрещает оскорбительные выпады против реципиента, унижение чувства собственного достоинства партнера. Ярлыки, грубые слова и выражения, обидные реплики, оскорбления, презрительный и насмешливый тон могут вывести человека из состояния равновесия, нанести ему моральную травму и даже физический ущерб здоровью, а значит, помешать восприятию и пониманию информации. Конечно, каждый участник диалога имеет право защищать и отстаивать свою точку зрения, не соглашаться с высказываниями оппонента, показывать и доказывать ошибочность его позиции, но он обязан с уважением относиться к личности собеседника.

Принцип децентрической направленности, означающий непричинение ущерба делу, ради которого стороны вступили во взаимодействие. Суть этого принципа состоит в том, что силы участников коммуникации не должны тратиться

на защиту эгоцентрических интересов. Их следует направлять на поиск оптимального решения проблемы. Отмечается, что это довольно часто нарушаемый принцип. Нередко люди, руководствуясь самыми различными мотивами, в пылу эмоций забывают о самом предмете обсуждения.

Принцип адекватности того, что воспринято, тому, что сказано, т. е. непричинение ущерба сказанному путем намеренного искажения смысла. Порой участники общения сознательно искажают позицию оппонента, передергивают смысл его слов, чтобы таким путем добиться преимуществ в разговоре. Это приводит к разногласиям и взаимному непониманию.

Установлению благоприятного климата речевого общения способствуют также следующие факторы:

— признание не на словах, а на деле плюрализма мнений, наличия многообразия точек зрения на различные проблемы современной жизни, что является необходимой предпосылкой демократического решения вопросов;
— предоставление каждому возможности осуществить свое право высказать собственную точку зрения;
— предоставление равных возможностей в получении необходимой информации для обоснования своей позиции;
— осознание того, что необходимость конструктивного диалога диктуется не волей отдельных лиц, а реально сложившейся ситуацией, связана с решением жизненно важных проблем для той и другой стороны;
— определение общей платформы для дальнейшего взаимодействия и сотрудничества, стремление найти в высказываниях партнера и его поведении то, что объединяет с ним, а не разъединяет, поиск точек соприкосновения.

Несоблюдение этих условий, игнорирование названных принципов превращают конструктивный диалог в деструктивный, препятствуют организации эффективной речевой коммуникации.

Главная причина появления деструктивных элементов в процессе общения — стереотипно-догматическое мышление, нетерпимость к чужому мнению. Основанием деструктивности могут стать и личностные особенности его участников: эгоизм, амбициозность, уверенность в собственной

непогрешимости, категоричность суждений, неспособность идти на компромисс, поступиться собственными интересами, а также отсутствие здравого смысла, непонимание реальных процессов, происходящих в обществе.

Необходимым условием эффективной речевой коммуникации является умение слушать. Это умение важно не только для реципиента, но и для коммуникатора, так как диалогический характер общения признается наиболее эффективным и предпочтительным.

«Умение слушать — редкая способность и высоко ценится. Гораздо чаще стремятся перебить...» — пишет Д. Гранин в романе «Картина». Может быть, у кого-то эти слова вызовут недоумение. Действительно, что здесь особенного — уметь слушать? Ведь все люди, обладающие нормальным слухом, слышат друг друга, разговаривают, общаются. Однако слышать и слушать — не совсем одно и то же. Слышать означает физически воспринимать звуки, а слушать — это сосредоточиться на воспринимаемом, понимать, осмысливать значение сказанного.

Большинство людей оценивают точность своего слушания на 70—80 %. Однако, как показали исследования, многие плохо умеют слушать слова других, особенно если они не задевают их реальных интересов. В действительности эффективность слушания у большинства людей составляет 25 %, т. е. 75 % услышанных сообщений утрачивается [68, 86].

Нетрудно заметить, что когда мы мысленно не соглашаемся с говорящим, то, как правило, прекращаем слушать и ждем своей очереди высказаться, подбираем доводы и аргументы, готовим достойный ответ. А когда начинаем спорить, то увлекаемся обоснованием своей точки зрения и тоже не слышим собеседника, который вынужден подчас прерывать нас фразой: «Да выслушайте же вы меня, наконец!».

Умение слушать — это необходимое условие правильного понимания позиции оппонента, верной оценки существующих с ним разногласий, залог успешного ведения судебного заседания, переговоров, беседы, существенный элемент культуры делового общения.

Поэтому важно рассмотреть, что такое слушание с психологической точки зрения, определить, каковы его основ-

ные принципы и какие приемы так называемого хорошего слушания необходимо усвоить каждому.

Слушание представляет собой процесс восприятия, осмысления и понимания речи говорящего. Это возможность сосредоточиться на речи партнера; способность выделить из его сообщения идеи, мысли; определить его отношение к предмету речи. Это психологическая готовность к контакту с другим человеком. Как говорят психологи, слушание — это тяжелый труд, но и ценнейший дар, которым можно одарить другого.

❖ ***Для размышления***

Слушание становится возможным вследствие различия устной речи и умственной деятельности слушающего. Обычно люди говорят со скоростью 125 слов в минуту, хотя мы можем воспринимать речь, произносимую со скоростью в три-четыре раза выше обычной, т. е. до 400 слов в минуту. Различие между скоростью речи и умственной деятельностью может стать причиной невнимания, особенно в случае, когда говорят медленно и неинтересно. Мы можем быстро поймать себя на невнимании, поскольку слушание — активный процесс, но процесс внутренний. Как таковое, слушание предполагает желание услышать, внимание к собеседнику.

И. Атватер

Манера слушать, или так называемый стиль слушания, во многом зависит от личности собеседников, от характера и интересов слушателей, от пола, возраста, служебного положения участников общения. Например, подчиненные, как правило, более внимательны и сосредоточенны в разговоре с «начальством», нежели наоборот, они далеко не всегда решаются прервать своего оппонента.

Психологи установили также существенные различия в поведении мужчин и женщин. Они считают, что в разговоре мужчина перебивает женщину почти в 2 раза чаще. Примерно одну треть времени разговора женщина собирается с мыслями, пытается восстановить ход прерванного разговора. Мужчины чаще сосредоточиваются на содержании разговора, а женщины больше внимания уделяют самому процессу общения. Мужчины любят слушать самих себя. Они склонны слишком быстро давать готовые ответы, не

выслушивая собеседника до конца и не задавая ему вопросов [8].

Различают **два вида слушания.** Один из них называется *нерефлексивным.* Он состоит в умении внимательно молчать, не вмешиваться в речь собеседника своими замечаниями. На первый взгляд, такое слушание кажется пассивным, но оно требует значительного физического и психологического напряжения. Нерефлексивное слушание обычно используется в таких ситуациях общения, когда один из собеседников глубоко взволнован, желает высказать свое отношение к тому или иному событию, хочет обсудить наболевшие вопросы, испытывает трудности в выражении своих проблем. Однако такое слушание не всегда бывает уместным. Ведь молчание можно принять за знак согласия. Нерефлексивное слушание порой ошибочно истолковывают как принятие позиции оппонента. Поэтому намного честнее сразу прервать собеседника, открыто высказать свою точку зрения, чтобы впоследствии избежать недоразумений.

Кроме того, следует иметь в виду, что некоторые собеседники не имеют достаточного желания высказывать собственное мнение, другие, напротив, ждут активной поддержки, одобрения своим словам. В таких случаях рекомендуют применять другой вид слушания — *рефлексивный.* Суть его заключается в активном вмешательстве в речь собеседника, в оказании ему помощи выразить свои мысли и чувства, в создании благоприятных условий для общения, в обеспечении правильного и точного понимания собеседниками друг друга.

Важно уметь выбрать вид слушания, наиболее уместный в данной ситуации общения.

Необходимое условие эффективного слушания — *зрительный контакт* между собеседниками. Приходилось ли вам анализировать, куда вы смотрите во время разговора, в какую сторону направлен взгляд других участников обсуждения? Нормы русского этикета требуют, чтобы говорящие смотрели друг на друга, причем не «пустыми глазами», а внимательно и заинтересованно. Если у собеседника «бегают глаза», создается впечатление, что он говорит неправду, если отводит глаза, кажется, что он неискренен, что-то утаивает и т. п. Можно сказать, что глаза слушателя показывают температуру разговора. А вот в японском этикете правила слушания несколько иные. Например, при офици-

альных отношениях нижестоящему не разрешается смотреть в глаза вышестоящему. Это рассматривается как вызов, дерзость, непочтение. А чтобы подтвердить свое внимание во время разговора, японцы выработали специальный прием: они все время кивают головой и говорят «хай» (да). Американцы, европейцы воспринимают такое этикетное поведение в соответствии со своими нормами, поэтому их нередко шокирует отказ японцев в конце разговора. Как же так, в продолжение всего разговора кивали головой, говорили «да» и вдруг дали отрицательный ответ.

Когда речь идет об эффективном слушании, то целесообразно обращать внимание и на позу участников общения. Она может выражать желание и нежелание слушать оппонента. У вашего собеседника естественная, непринужденная поза. Он корпусом слегка наклонился в вашу сторону, его вид говорит о том, что он весь внимание. Все это создает благоприятные условия для разговора. Напротив, собеседник откинулся назад, отвернулся, малоподвижен, не смотрит на говорящего, т. е. всем своим видом подчеркивает нежелание обсуждать выдвинутые проблемы.

Следует учитывать и такой важный фактор, как межличностное пространство, расстояние, на котором собеседники находятся по отношению друг к другу. Исследователи определяют предел допустимого расстояния между собеседниками следующим образом: межличностное расстояние (для разговора друзей) — 0,5—1,2 м; социальное расстояние (для неформальных социальных и деловых отношений) — 1,2—3,7 м; публичное расстояние — 3,7 м и более. В зависимости от вида взаимодействия выбирается то или иное расстояние, наиболее благоприятное для контакта.

Дополнительные сведения о внутреннем состоянии собеседника, его отношении к предмету обсуждения, о реакции на речь могут дать также его мимика, жесты, интонация. Все это повышает эффективность слушания и, следовательно, позволяет лучше понять суть позиции оппонента. Поэтому не случайно один из основных принципов хорошего слушания звучит так: *«Старайтесь сконцентрироваться на человеке, который говорит с вами; обращайте внимание не только на слова, но и на звук голоса, мимику, жесты, позу и т. д.».* Это позволит получить дополнительные сведения о внутреннем состоянии собеседника, его отношении к предмету обсуждения, о реакции на слова партнера.

Другой важный принцип хорошего слушания психологи сформулировали следующим образом: *«Покажите говорящему, что вы его понимаете»*. Чтобы реализовать этот принцип, рекомендуют использовать различные приемы рефлексивного слушания. Можно обратиться к говорящему за уточнениями, используя такие фразы, как: *Не повторите ли вы еще раз?; Что вы имеете в виду?*

Целесообразно сформулировать мысли говорящего своими словами, чтобы уточнить сообщение. Перефразирование обычно начинается словами: *Как я вас понял...; Как я вас понимаю...; По вашему усмотрению...; Другими словами, вы считаете...*

Иногда необходимо понять и отразить чувства говорящего: *Мне кажется, что вы чувствуете...; Вероятно, вы чувствуете...; Не чувствуете ли вы себя несколько...; Вы, вероятно, расстроены...*

Можно использовать и так называемый прием резюмирования. Слушающий подытоживает основные идеи и чувства говорящего: *То, что вы сказали, может означать...; Вашими основными идеями, как я понял, являются...; Если теперь обобщить сказанное вами, то...* Это создает уверенность в правильном восприятии сообщения, особенно в ситуациях, когда между собеседниками есть разногласия, отсутствует единая точка зрения, назревает конфликт.

К сожалению, названный принцип часто нарушается. Люди, не затрудняя себя, нередко не вслушиваются в слова оппонента, не уточняют его позиции, не взвешивают его доводы, иногда придают им другое значение и, следовательно, отвечают не на его, а на свои собственные мысли. В этом случае оппонент вынужден вновь возвращаться к ранее сказанному, заново формулировать высказанные положения.

Обратим внимание и на такой принцип хорошего слушания: *«Не давайте оценок, не давайте советов»*. Психологи утверждают, что оценки и советы, даже когда они даются из самых лучших побуждений, обычно ограничивают свободу высказываний. А это может снизить активность участников диалога, оказать давление на мнение присутствующих и в результате помешать эффективному обсуждению проблемы.

Осмысление и применение принципов хорошего слушания помогает наладить контакт с оппонентом, понять его точку зрения, вникнуть в суть разногласий, позволит сделать диалог более плодотворным.

Контрольные вопросы и задания

1. *От чего зависит эффективность речевой коммуникации?*
2. *Охарактеризуйте основные организационные принципы речевой коммуникации.*
3. *Какие психологические принципы необходимо соблюдать в процессе общения?*
4. *О каких видах слушания вы узнали в этой главе?*
5. *Расскажите об условиях, принципах и приемах правильного слушания.*

Глава 4

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ

Разговаривая друг с другом, люди для передачи своих мыслей, настроений, желаний наряду с вербальной (словесной) речью используют жестикулярно-мимическую речь, т. е. невербальные средства (мимика, жесты). Трудно поверить, но ученые-невербалисты считают, что при общении невербальные средства преобладают, их используется 55% или даже 65%, а вербальных соответственно — 45% или 35%. Ученые обнаружили и зафиксировали почти миллион невербальных сигналов. По подсчетам одного из специалистов только с помощью рук человек может передать 700 000 сигналов.

И вот парадокс: жесты возникли раньше звуковой речи, а изучать их активно стали только с 60-х годов XX века. Всемирно известны работы Джулиуса Фаста, Алана Пиза, Роберта Уайтсайда.

Проблема языка жестов до исследований невербалистов нашла отражение в работе Чарльза Дарвина «Выражение эмоций животными и человеком» (1872 г.).

Язык мимики, жестов позволяет говорящему полнее выразить свои чувства, показывает, насколько участники диалога владеют собой, как они в действительности относятся друг к другу.

Главным показателем чувств говорящего является выражение лица, его **мимика.**

В «Частной риторике» профессора русской и латинской словесности Н. Кошанского (С.-Петербург, 1840) есть такие слова: «Нигде столько не отражаются чувства души, как в *чертах лица* и *взорах*, благороднейшей части нашего тела. Никакая наука не дает огня очам и живого румянца ланитам, если холодная душа дремлет в ораторе <...>. Телодвижения оратора всегда бывают в *тайном согласии* с чувством души, с стремлением воли, с выражением голоса» [64, 102].

Мимика позволяет лучше понять оппонента, разобраться, какие чувства он испытывает. Так, поднятые брови, широко раскрытые глаза, опущенные вниз кончики губ, приоткрытый рот свидетельствуют об удивлении; опущенные вниз брови, изогнутые на лбу морщины, прищуренные глаза, сомкнутые губы, сжатые зубы выражают гнев.

Печаль отражают сведенные брови, потухшие глаза, слегка опущенные уголки губ, а счастье — спокойные глаза, приподнятые внешние уголки губ.

Для каждого участвующего в беседе важно уметь «расшифровывать», «понимать» мимику собеседника.

О многом может сказать и **жестикуляция** собеседника. И вот что удивительно. Языку учат с детства, а жесты усваиваются естественным путем, и, хотя никто предварительно не объясняет, не расшифровывает их значение, говорящие правильно понимают и используют их. Вероятно, объясняется это тем, что жест используется чаще всего не сам по себе, а сопровождает слово, служит для него своеобразным подспорьем, а иногда уточняет его.

Понятна ли будет фраза, сказанная без жеста: «Дочь у меня вот тут сидит»? Нет, непонятна. Где «тут»? В углу комнаты, за столом, у телевизора или еще где? Указательное местоимение требует уточнения. Но если говорящий сопро-

водит эти слова жестом (постучит ребром ладони ниже затылка по шее), тогда сказанное приобретает смысл, что дочь находится на полном его иждивении, непомерно обременяет его.

В русском языке существует немало устойчивых выражений, которые возникли на базе свободных словосочетаний, называющих тот или иной жест. Став фразеологизмами, они выражают состояние человека, его удивление, равнодушие, смущение, растерянность, недовольство, обиду и другие чувства, а также различные действия. Например: *опустить голову, вертеть головой, поднять голову, покачать головой, рука не поднимается, развести руками, опустить руки, махнуть рукой, положа руку на сердце, приложить руку, протянуть руку, погрозить пальцем, показать нос.*

Знаменитый оратор древности Демосфен на вопрос, что нужно для хорошего оратора, ответил так: «Жесты, жесты и жесты!»

Не случайно, что в различных риториках, начиная с античных времен, выделялись специальные главы, посвященные жестам. Теоретики ораторского искусства в своих статьях о лекторском мастерстве также обращали особое внимание на жестикуляцию. А. Ф. Кони в «Советах лекторам» пишет: «*Жесты* оживляют речь, но ими следует пользоваться осторожно. Выразительный жест (поднятая рука, сжатый кулак, резкое и быстрое движение и т. п.) должны соответствовать смыслу и значению данной фразы или отдельного слова (здесь жест действует заодно с тоном, удваивая силу речи). Слишком частые, однообразные, суетливые, резкие движения рук неприятны, приедаются, надоедают и раздражают» [93, 173].

Как видно из цитаты. А. Ф. Кони подчеркивает значение жеста: жест уточняет мысль, оживляет ее, в сочетании со словами усиливает ее эмоциональное звучание, способствует лучшему восприятию речи. В то же время А. Ф. Кони отмечает, что не все жесты производят благоприятное впечатление. Действительно, плохо, если говорящий дергает себя за ухо, потирает кончик носа, поправляет галстук, вертит пуговицу, т. е. повторяет какие-то механические, не связанные со смыслом слов жесты.

2. Зак. 389

Механические жесты отвлекают внимание слушателя от содержания речи, мешают ее восприятию. Нередко они бывают результатом волнения говорящего, свидетельствуют о его неуверенности в себе.

В зависимости от назначения жесты подразделяются на *ритмические, эмоциональные, указательные, изобразительные* и *символические.*

Ритмические жесты связаны с ритмикой речи.

Они подчеркивают логическое ударение, замедление и ускорение речи, место пауз, т. е. то, что обычно передает интонация.

Так, например, произнося пословицу *Говорить, что воду цедить,* делают несколько замедленное движение рукой в правую сторону. Другая пословица *Строчит как из пулемета* чаще всего сопровождается частыми вертикальными движениями ребром ладони правой руки, напоминающими рубку капусты.

Речь наша часто бывает эмоциональной. Волнение, радость, восторг, ненависть, огорчение, досада, недоумение, растерянность, замешательство — все это проявляется не только в подборе слов, в интонации, но и в жестах. Жесты, передающие разнообразные оттенки чувств, называются *эмоциональными*. Некоторые из них закреплены в устойчивых сочетаниях, поскольку такие жесты стали общезначимыми. Например: *бить себя в грудь, стукнуть кулаком по столу, хлопнуть (ударить) себя по лбу, повернуться спиной, пожать плечами, развести руками, указать на дверь.*

Можно ли выполнить приказания: «Открой то окно», «Эту книгу не бери, возьми вон ту», если они произносятся без жеста? Ответ будет один: «Нельзя!» В таких ситуациях требуется *указательный* жест. Им говорящий выделяет какой-то предмет из ряда однородных; показывает место — рядом, наверху, над нами, там; подчеркивает порядок следования — по очереди, через одного.

Указать можно взглядом, кивком головы, рукой, пальцем (указательным, большим), ногой, поворотом тела.

Некоторые указательные жесты имеют условный характер. Так, когда говорящий показывает себе на грудь — слева, где сердце, говоря: «У него тут (жест) ничего нет», то

понятно, речь идет о бессердечном, бесчувственном человеке.

Бывают случаи, когда расшифровка жеста определяется ситуацией. Вот несколько примеров:

Идет лекция. Один из слушателей, поймав взгляд другого, показывает пальцем место на руке, где носят часы. Он хочет узнать, который час.

Другая ситуация. Ассистент лектора делает ему тот же знак, но жест уже равнозначен словам: «Время истекло. Пора заканчивать лекцию».

Наконец, этот же жест может означать: «Поторопись! Настало время уходить».

Указательный жест рекомендуется использовать в очень редких, необходимых случаях, когда есть предмет (или наглядное пособие), на который можно указать.

Если задать кому-либо вопрос: «Что такое винтовая лестница и рябь на воде?» В ответ услышите: «Это лестница вот такая (делается вращательное движение правой рукой по вертикали). А рябь... (волнообразное движение рукой по горизонтали)». Задавайте этот вопрос кому угодно и сколько угодно раз, и вы убедитесь, что почти все без жеста не могут обойтись, хотя уж и не так сложно дать словарную дефиницию (толкование): *винтовая лестница — лестница, идущая спиралью, винтообразно; рябь — незначительное колебание водной поверхности, а также легкие волны от такого колебания.* Но жест нагляднее, он как бы изображает предмет, показывает его, поэтому и отдается предпочтение жесту, который называется изобразительным.

Изобразительные жесты появляются в случаях:

— если не хватает слов, чтобы полностью передать представление;
— если одних слов недостаточно по каким-либо причинам (повышенная эмоциональность говорящего, неовладение собой, несобранность, нервозность, неуверенность в том, что адресат все понимает);
— если необходимо усилить впечатление и воздействовать на слушателя дополнительно и наглядно.

Однако, пользуясь изобразительными жестами, нужно соблюдать чувство меры: нельзя этими жестами подменять язык слов.

Помимо названных жестов существуют еще *условные*, или *символические*, жесты.

Некоторые из них имеют вполне определенное значение. Например, скрещенные руки указывают на защитную реакцию. Руки, заведенные за голову, выражают превосходство. Руки в боки — символ непокорности. Обхватить руками голову — признак неприятности или беды.

Символический жест нередко бывает характерен для ряда типовых ситуаций. Так, существует жест **предельности (категоричности)** — сабельная отмашка кистью правой руки. Он сопровождает выражения: *Никогда не соглашусь; Никто не знал; Нигде вы не найдете; Это совершенно ясно; Абсолютно не об этом.*

Жест **интенсивности** — рука сжимается в кулак (вариант: два кулака). Он используется, когда говорят: *Он очень упорный; Какая она упрямая; В нем чувствуется такая собранность, активность; Честолюбив он страшно.*

Известен также жест **отказа, отрицания** — отталкивающие движения рукой или двумя руками ладонями вперед. Этот жест сопровождает выражения: *Нет, нет, нет! Не надо, не надо, прошу вас; Никогда, никогда тӳда не поеду!*

Жест **противопоставления, антонимичности** — кисть руки исполняет движение в воздухе «там» и «здесь»: *Пришли и молодые и старые; Нечего туда — сюда ходить; Одно окно на север, другое на юг. Годятся скамейки и большие и маленькие.*

Жест **разъединения, расподобления** — ладони раскрываются, «разъезжаются» в разные стороны: *Это совершенно разные приемы; Это надо различать; Мы это разъединили; Они разошлись; Братья разъехались.*

Жест **объединения, сложения, суммы** — пальцы соединяются в щепоть или соединяются ладони рук: *Они хорошо сработались; Очень они подходят друг к другу; Мы с вами умеем находить контакты; А если вместе это положить? Давайте соединим усилия; Только объединившись, можем победить.*

Если изобразительный жест связан с конкретными внешними признаками, то жест-символ связан с абстракцией. Его содержание понятно только какому-то народу или определенному коллективу. Это — приветствия, прощания, утверждения, отрицания, призыв к молчанию, предвкушение приятного.

Так, русские в знак согласия покачивают головой вперед-назад, а болгары влево-вправо. О различии между жестом прощания в России и во Франции узнаем из произведения И. С. Тургенева «Новь»:

> «Нежданов наклонил голову, а Сипягин простился с ним на французский манер, несколько раз сряду быстро поднес руку к собственным губам и носу, и пошел далее, бойко размахивая тростью и посвистывая».

О национальном характере некоторых жестов свидетельствует такой факт. В Австралии, Новой Зеландии, Великобритании два разведенных пальца (указательный и средний) с ладонью, повернутой от себя, служат знаком победы. Но если ладонь повернуть к себе, то жест равнозначен выражению «А иди ты подальше!» Жители Европы воспринимают этот жест, независимо от того, куда обращена ладонь, как знак победы. Поэтому, если англичанин сделает оскорбительный жест, то европеец может только удивиться, не понимая, на какую победу намекают. И еще. Во многих странах Европы этот жест равнозначен цифре «2». В связи с этим возможна такая ситуация. Недовольный обслуживанием англичанин, желая выразить свой гнев, показывает бармену-европейцу два пальца с повернутой ладонью к себе — знак оскорбительный, — а бармен в ответ на этот жест наливает две кружки пива.

При всем разнообразии жестов, их вариативности, они проявляют устойчивость в своем воплощении. Однако бывают случаи, когда характер жеста несколько изменяется и утрачивает свою национальную окраску. Так, за последние тридцать лет жест прощания (махание кистью руки вперед-назад) заменился движением руки влево-вправо в одной плоскости с ладонью, обращенной к уходящим. Этот жест заимствован с Запада. Но дети, когда им говорят: «Помаши тете ручкой», еще старательно машут так, как махали при прощании с давних пор на Руси.

Поль Сопер в книге «Основы искусства речи» выделяет еще *подражательные* жесты. Это жесты, которые оживляют описание. Например, лектор говорит о выступлении какого-то политического деятеля, известного ученого, художника и старается изобразить его. Другими словами, оратор перевоплощается, как актер, он изменяет и голос и ма-

неры, стремясь наглядно представить образ того, о ком рассказывает.

Нам кажется, в таком случае следует говорить не об особом виде жестов, а об элементах актерской игры, театрализации лекции.

Высказывания могут сопровождаться не одним, а несколькими жестами. Возьмем предложение «Меня это не касается». При слове *меня* используется указательный жест (ладонь движется к середине груди), *это* сопровождается тоже указательным жестом (рука отбрасывается вперед от себя ладонью вверх), *не касается* — символическим жестом (покачивание рукой из стороны в сторону).

Жесты, как и слова, бывают очень экспрессивными, придают речи грубоватый, фамильярный характер. Такими жестами, например, считаются: поднятый большой палец, когда остальные сжаты в кулак, как высшая оценка чего-либо; щелканье пальцем по шее с правой стороны — «выпить бы»; кручение пальцем около виска, что означает «из ума выжил», «разума лишился».

Каждый из жестов в речи должен свидетельствовать о движении мысли и чувств оратора, являться физическим выражением его творческих усилий.

Неоправданный жест, жест ради жеста не украшает речь, «вызывает смех и унижает идею». Вот почему уже в первых руководствах по красноречию давались советы, как использовать жесты. Так, в «Теории красноречия» А. Галича (1830) сказано: «Носа и губ, языка и ушей никогда нельзя употреблять без оскорбления благопристойности», «приличие запрещает грудь и брюхо выдвигать, спину кривить, плечами подергивать», «...благопристойность воспрещает театральные кривлянья».

❖ ***Для размышления***

Обвинителю, как и проповеднику, не следует забывать совета великого Петра в его Духовном регламенте: «Не надо шататься вельми, будто веслом гребет; не надо руками сплескивать, в боки упираться, смеяться, да ненадобно и рыдать: вся бо сия лишняя и неблагообразна суть, и слушателей возмущает».

А. Ф. Кони

Следует учитывать, что жестикуляция обусловлена и характером говорящего. Некоторые люди от природы подвижны, эмоциональны. Естественно, лектор с таким характером не может обойтись без жестов. Другому же, хладнокровному, спокойному, сдержанному в проявлении своих чувств, жесты несвойственны.

Лучшим жестом считается тот, которого не замечают, который органически сливается со словом и усиливает его воздействие на слушателей.

Юристам и всем, кто по роду своей деятельности часто общается с людьми, важно знать, что мимика и жесты могут многое рассказать о характере человека, его мыслях, переживаниях. Например китайцы, торговавшие в старину драгоценными камнями, внимательно смотрели в глаза покупателю. Они знали, что при восторге, радости зрачки увеличиваются в четыре раза, а при раздражении, недовольстве, гневе — значительно суживаются. Опыты, проведенные с признанными игроками в карты, показывают, что им практически невозможно победить партнера, у которого темные очки.

Лидер по натуре, здороваясь, подает руку ладонью вниз, а мягкий, безвольный человек — ладонью вверх. Сжатые руки за спиной свидетельствуют об уверенности и превосходстве. Такой жест, по наблюдениям невербалистов, характерен для высших военных чинов, работников милиции, директоров, особенно когда они проходят по казарме, своим участкам, коридорам предприятий, учебных заведений. Психологи рекомендуют в стрессовой ситуации, когда приходится ждать приема у зубного врача или вызова к начальнику, перед сдачей экзамена, сделать такой жест и сразу придет уверенность в себе, пропадет страх, наступит некоторое облегчение.

Руки на бедрах — жест готовности, агрессии. Обычно он характерен для боксера, ждущего гонга, для актера перед выходом на сцену. Такая поза может сопровождаться широкой постановкой ног, а пальцы рук при этом сжимаются в кулак.

Когда человек нервничает, испытывает отрицательную эмоцию, то он инстинктивно старается оградить себя от нежелательной ситуации: скрещивает руки перед грудью. Этот жест как бы ограждает его от неприятностей, создает

заслон. Если при таком положении пальцы оказываются сжатыми в кулак, то это знак враждебности.

В Японии при разговоре не принято смотреть друг другу в глаза, а у нас, чтобы установить хорошие отношения с собеседником, как считают психологи, надо смотреть на него 60—70% времени всего разговора. Люди застенчивые, нервные, которые отводят взгляд в сторону, часто опускают глаза, не вызывают у партнера доверия.

Контрольные вопросы и задания

1. *Что понимается под невербальными средствами общения?*
2. *Что такое мимика? Как она способствует эффективности общения?*
3. *Какие типы жестов бывают и чем они различаются?*

Раздел II

РУССКИЙ ЯЗЫК – НАЦИОНАЛЬНОЕ ДОСТОЯНИЕ

Глава 5

ПОНЯТИЕ О НАЦИОНАЛЬНОМ РУССКОМ ЯЗЫКЕ

5.1. Назначение языка

Вопрос о функциях языка тесно связан с проблемой происхождения языка. Какие причины, какие условия жизни людей способствовали его зарождению, его формированию? Каково назначение языка в жизни социума? На эти вопросы искали ответы не только лингвисты, но и философы, логики, психологи.

Появление языка тесно связано с формированием человека как мыслящего существа. Язык возник естественным путем и представляет собой систему, которая необходима одновременно индивиду (отдельному человеку) и социуму (коллективу). В результате этого язык по своей природе **полифункционален.**

Прежде всего он служит средством **общения,** позволяет говорящему (индивиду) выражать свои мысли, а другому индивиду их воспринимать и в свою очередь соответственно реагировать (принимать к сведению, соглашаться, возражать). Таким образом, язык помогает людям делиться опытом, передавать свои знания другим, организовывать

любую работу, строить и обсуждать планы совместной деятельности.

Язык служит и средством **сознания,** способствует деятельности сознания и отражает ее результат. Язык участвует в формировании мышления индивида (индивидуальное сознание) и мышления общества (общественное сознание).

Развитие языка и мышления — взаимообусловленный процесс. Развитие мышления способствует обогащению языка, так как новые понятия требуют новых наименований; совершенствование языка влечет за собой совершенствование мышления.

Язык, кроме того, помогает **сохранять** (аккумулировать) и **передавать информацию,** что важно как для отдельного человека, так и для всего общества. В письменных памятниках (летописи, документы, мемуары, художественная литература, газеты), в устном народном творчестве фиксируется жизнь нации, история носителей данного языка.

В связи со всем этим выделяются три основных функции языка:

— коммуникативная;
— познавательная, когнитивная, гносеологическая;
— аккумулятивная, эпистемическая.

Дополнительные функции проявляются в речи и определяются структурой речевого акта, т. е. наличием адресанта, адресата (участники коммуникации) и предмета разговора. Назовем две таких функции: **эмоциональная** (выражает внутреннее состояние говорящего, его чувства) и **волюнтативная** (функция воздействия на слушателей).

Помимо названных основных и дополнительных функций выделяется еще **магическая** функция языка. Это связано с представлением о том, что некоторые слова, выражения обладают магической силой, способны изменять ход событий, повлиять на поведение человека, его судьбу. В религиозном и мифологическом сознании такой силой прежде всего обладают формулы молитв, заклинаний, заговоров, ворожбы, проклятий.

Поскольку язык служит материалом и формой художественного творчества, то правомерно говорить о **поэтической функции языка.**

Таким образом, язык выполняет самые разнообразные функции, что объясняется его использованием во всех сферах жизни и деятельности человека и общества.

5.2. Формы существования национального языка

Язык создается народом и обслуживает его из поколения в поколение. В своем развитии язык проходит несколько стадий и зависит от степени развития этноса (греч. ethnos — *народ)*. На ранней стадии образуется племенной язык, затем язык народности и, наконец, национальный.

Национальный язык формируется на базе языка народности, что обеспечивает его относительную стабильность. Он является результатом процесса становления нации и одновременно предпосылкой и условием ее образования.

По своей природе национальный язык не однороден. Это объясняется неоднородностью самого этноса как общности людей.

Во-первых, люди объединяются по территориальному признаку, месту проживания. В качестве средства общения жители сельской местности используют **диалект** — одну из разновидностей национального языка. Диалект, как правило, представляет собой совокупность более мелких единиц — **говоров,** которые имеют общие языковые черты и служат средством общения жителей рядом расположенных деревень, хуторов. **Территориальные диалекты** имеют свои особенности, которые обнаруживаются на всех уровнях языка: в звуковом строе, лексике, морфологии, синтаксисе, словообразовании. Диалект существует только в устной форме.

Наличие диалектов — результат феодальной раздробленности во времена образования Древней Руси, затем Российского государства. В эпоху капитализма, несмотря на расширение контактов между носителями разных диалектов, несмотря на образование национального языка, территориальные диалекты сохраняются, хотя и претерпевают некоторые изменения. В XX веке, особенно во второй полови-

не, в связи с развитием средств массовой информации (печать, радио, кино, телевидение, интервидение) идет процесс деградации диалектов, их исчезновение.

Изучение диалектов представляет интерес:

- с исторической точки зрения: диалекты хранят архаические черты, литературным языком не отраженные;
- с точки зрения формирования литературного языка: на базе какого основного диалекта и затем общенародного языка складывался литературный язык; какие черты других диалектов заимствует; как влияет в дальнейшем литературный язык на диалекты и как диалекты влияют на литературный язык.

Во-вторых, объединению людей способствуют социальные причины: общность профессии, род занятий, интересов, социальное положение. Для таких социумов средством общения служит **социальный диалект.** Поскольку социальный диалект имеет немало разновидностей, в научной литературе для их наименования служат также термины *жаргон, арго.*

Жаргон — речь социальных и профессиональных групп людей. Его используют моряки, спортсмены, актеры, студенты и др. В отличие от территориальных диалектов жаргон не имеет свойственных только ему фонетических и грамматических особенностей. Для жаргона характерно наличие специфической лексики и фразеологии.

Жаргонная лексика представляет собой переосмысленные, сокращенные, фонетически измененные слова русского языка и заимствованные из других языков, особенно английского. Например: *лабаз* — «магазин», *окурок* — «электричка», *прича* — «прическа», *прогиб* — «подхалимаж», *абита* — «абитуриент», *алконавт* — «алкоголик», *Америса* — «Америка», *антифейс* — «зад человека».

Некоторые жаргонные слова и устойчивые выражения получают распространение и используются для придания речи выразительности и экспрессивности. Например: *бомж, бомжатник, брейкер, грин, бабки, байкер, тусовка, беспредел, дойти до ручки, брать на пушку.* Отдельные слова и словосочетания в настоящее время не воспринимаются как жаргонные, поскольку они давно вошли в литератур-

ный язык и относятся к разговорным или нейтральным. Например: *шпаргалка, настрой, рокер, быть в ударе.*

Иногда как синоним к слову *жаргон* используется слово *арго*. Так, например, говорят о студенческом, школьном арго, имея в виду жаргон.

Основное назначение арго — сделать речь непонятной для чужих. В этом в первую очередь заинтересованы низы общества: воры, мошенники, шулеры. Существовало и **профессиональное арго.** Оно помогало ремесленникам (портным, жестянщикам, шорникам и др.), а также торговцам-ходебщикам (коробейники, которые продавали мелкий товар вразноску и вразвозку в небольших городах, селах, деревнях) при разговоре со своими скрыть от посторонних тайны ремесла, секреты своего дела.

В. И. Даль в первом томе «Толкового словаря» в статье с заглавным словом *афеня, офеня* приводит образец арготической речи торговцев: *Ропа́ кима́ть, полуме́ркать, рыхло́ закуре́щат ворыха́ны.* Это означает: «Пора спать, полночь; скоро запоют петухи».

Помимо территориальных и социальных диалектов национальный язык включает в себя просторечие.

Просторечие — одна из форм национального русского языка, которая не имеет собственных признаков системной организации и характеризуется набором языковых форм, нарушающих нормы литературного языка. Такое нарушение норм носители просторечия (горожане с невысоким уровнем образованности) не осознают, они не улавливают, не понимают различия между нелитературными и литературными формами.

Просторечными считаются:

— **в фонетике:** *шо́фер, поло́жить, при́говор; ридикулит, колидор, резетка, друшлаг;*

— **в морфологии:** *мой мозоль, с повидлой, делов, на пляжу, без пальта, бежат, ляж, ложи;*

— **в лексике:** *подстамент* вместо *постамент, полуклиника* вместо *поликлиника.*

Просторечие, как и территориальные, социальные диалекты, имеет только устную форму.

Высшей формой национального языка является литературный язык.

5.3. Литературный язык — высшая форма национального языка

Литературный язык — система элементов языка, речевых средств, отобранных из национального языка и обработанных мастерами слова, общественными деятелями, выдающимися учеными. Эти средства воспринимаются как образцовые и общеупотребительные. Для носителей языка литературный язык — это высшая форма национального языка. Он обслуживает разные сферы человеческой деятельности: политику, науку, культуру, словесное искусство, образование, законодательство, официально-деловое общение, неофициальное общение носителей языка (бытовое общение), межнациональное общение, печать, радио, телевидение.

> ❖ ***Для размышления***
>
> С русским языком можно творить чудеса. Нет ничего такого в жизни и в нашем сознании, что нельзя было бы передать русским словом. Звучание музыки, спектральный блеск красок, игру света, шум и тень садов, неясность сна, тяжкое громыхание грозы, детский шепот и шорох морского гравия. Нет таких звуков, красок, образов и мыслей — сложных и простых, — для которых не нашлось бы в нашем языке точного выражения.
>
> *К. Г. Паустовский*

Если сравнить разновидности национального языка (просторечие, территориальные и социальные диалекты, жаргоны), то литературный язык играет **ведущую роль** среди них. Он включает в себя оптимальные способы обозначения понятий и предметов, выражения мыслей и эмоций. Между литературным языком и нелитературными разновидностями русского языка происходит постоянное взаимодействие. Ярче всего это обнаруживается в сфере разговорной речи. Так, произносительные особенности того или иного диалекта могут характеризовать разговорную речь людей, владеющих литературным языком. Другими словами, образованные, культурные люди порой на всю жизнь сохраняют особенности того или иного диалекта. Разговорная речь испытывает влияние книжных стилей литературного языка. В живом непосредственном общении говоря-

щие могут использовать термины, иноязычную лексику, слова из официально-делового стиля *(функции, реагировать, абсолютно, из принципа* и др.).

Литературный язык имеет две формы — **устную** и **письменную.** Они различаются по четырем параметрам:

1. Форма реализации. Названия *устная — письменная* свидетельствуют о том, что первая — звучащая речь, а вторая — графически оформленная. Это их основное различие. Устная форма изначальна. Для появления письменной формы необходимо было создать графические знаки, которые бы передавали элементы звучащей речи. Как устная, так и письменная форма реализуется с учетом характерных для каждой из них норм: устная — орфоэпических, письменная — орфографических и пунктуационных.

2. Отношение к адресату. Письменная речь обычно обращена к отсутствующему человеку. Пишуший не видит своего читателя, он может только мысленно представить его себе. На письменную речь не влияет реакция тех, кто ее читает. Напротив, устная речь предполагает наличие собеседника, слушателя. Говорящий и слушающий не только слышат, но и видят друг друга. Поэтому устная речь нередко зависит от того, как ее воспринимают. Реакция одобрения или неодобрения, реплики слушателей, их улыбки и смех — все это может повлиять на характер речи, изменить ее в зависимости от реакции, а то и прекратить.

3. Порождение формы. Говорящий создает, творит свою речь сразу. Он одновременно работает над содержанием и формой. Поэтому нередко читающие лекцию, принимающие участие в разговоре по телевидению, отвечая на вопросы журналиста, делают паузы, обдумывая, что сказать, мысленно подбирают слова, строят предложения. Такие паузы называются паузами хезитации. Пишущий в отличие от говорящего имеет возможность совершенствовать написанный текст, несколько раз к нему возвращаться, добавить, сократить, изменить, исправить.

4. Характер восприятия устной и письменной речи. Письменная речь рассчитана на зрительное восприятие. Во время чтения всегда имеется возможность перечитать непонятное место несколько раз, сделать выписки, уточнить значение отдельных слов, проверить по словарям правильность понимания терминов. Устная речь воспринимается на слух. Чтобы ее воспроизвести еще раз, необходимы специальные

технические средства. Поэтому устная речь должна быть построена и организована таким образом, чтобы ее содержание сразу понималось и легко усваивалось слушателями.

При реализации каждой из форм литературного языка пишущий или говорящий отбирает для выражения своих мыслей слова, сочетания слов, составляет предложения. В зависимости от того, из какого материала строится речь, она приобретает **книжный** или **разговорный** характер. Это также отличает литературный язык как высшую форму национального языка от других его разновидностей. Сравним для примера пословицы: *Желание сильнее принуждения* и *Охота пуще неволи.* Мысль одна и та же, но оформлена по-разному. В первом случае использованы отглагольные существительные на *-ние (желание, принуждение),* придающие речи книжный характер, во втором — слова *охота, пуще,* придающие оттенок разговорности. Нетрудно предположить, что в научной статье, дипломатическом диалоге будет использована первая пословица, а в непринужденной беседе — вторая. Следовательно, сфера общения обусловливает отбор языкового материала, а он в свою очередь формирует и определяет тип речи.

Книжная речь обслуживает политическую, законодательную, научную сферы общения (конгрессы, симпозиумы, конференции, заседания, совещания), а разговорная речь используется на полуофициальных заседаниях, совещаниях, на неофициальных или полуофициальных юбилеях, торжествах, дружеских застольях, встречах, при доверительных беседах начальника с подчиненным, в обиходно-бытовой, семейной обстановке.

Книжная речь строится по нормам литературного языка, их нарушение недопустимо; предложения должны быть закончены, логически связаны друг с другом. В книжной речи не допускаются резкие переходы от одной мысли, которая не доведена до логического конца, к другой. Среди слов встречаются отвлеченные, книжные слова, в том числе научная терминология, официально-деловая лексика.

Разговорная речь не столь строга в соблюдении норм литературного языка. В ней разрешается использовать формы, которые квалифицируются в словарях как разговорные. В тексте такой речи преобладает общеупотребительная лек-

сика, разговорная; отдается предпочтение простым предложениям, избегаются причастные и деепричастные обороты.

Итак, функционирование литературного языка в важнейших сферах человеческой деятельности; заложенные в нем разнообразные средства для передачи информации; наличие устной и письменной форм; разграничение и противопоставление книжной и разговорной речи — все это дает основание считать литературный язык высшей формой национального языка.

Контрольные вопросы и задания

1. *Перечислите и охарактеризуйте функции языка.*
2. *Назовите и опишите формы существования национального языка.*
3. *Что такое «литературный язык»? Какие сферы человеческой деятельности он обслуживает?*
4. *Назовите основные признаки литературного языка.*
5. *Чем устная речь отличается от письменной?*
6. *В чем заключается различие между книжной и разговорной речью?*

Глава 6

ИЗ ИСТОРИИ ЛИТЕРАТУРНОГО ЯЗЫКА

6.1. Становление и развитие литературного языка до XX века

Состояние русского литературного языка в настоящее время представляет собой острейшую проблему для государства, для всего общества. Это объясняется тем, что в языке сосредоточен и представлен весь исторический опыт народа: состояние языка свидетельствует о состоянии само-

го общества, его культуры, его менталитета. Разброд и шатания в обществе, падение нравственности, утрата характерных национальных черт — все это сказывается на языке, ведет к его упадку.

Сохранение языка, забота о его дальнейшем развитии и обогащении — гарантия сохранения и развития русской культуры. Поэтому каждый гражданин Российской Федерации, кем бы он ни работал, какую бы должность ни занимал, несет ответственность за состояние языка своей страны, своего народа. Чтобы выполнить этот гражданский долг, осознанно принимать участие в языковой политике, необходимо иметь представление о развитии и положении русского литературного языка в разные периоды его существования, поскольку настоящее глубоко и всесторонне познается только в сравнении с прошлым.

Наибольший интерес для осмысления становления и развития литературного языка представляет XVIII век, когда прогрессивно настроенные круги общества старались поднять авторитет русского языка, доказать его состоятельность как языка науки и искусства.

Особую роль в формировании литературного языка в этот период сыграл М. В. Ломоносов. Обладая талантом, огромными знаниями, страстно желая изменить отношение к русскому языку не только иностранцев, но и русских, он создает первую на русском языке «Российскую грамматику», в которой впервые представляет научную систему русского языка, составляет свод грамматических правил, показывает, как следует пользоваться его богатейшими возможностями.

В этот период намечается концентрация общенародных языковых элементов за счет отбора наиболее распространенных особенностей южнорусского и северорусского наречий. Одновременно начинается и демократизация языка: в его лексический состав, грамматический строй в значительном количестве входят элементы живой устной речи городского купечества, служивых людей, низшего духовенства, грамотных крестьян.

Наряду с демократизацией язык начинает постепенно освобождаться от влияния церковнославянского языка.

В XVIII веке происходит обновление, обогащение русского языка за счет западноевропейских языков: польского, французского, голландского, немецкого, итальянского. Особенно это проявилось при формировании научного языка, его терминологии: философской, экономической, юридической, научно-технической.

В конце XVIII — начале XIX века представители демократически настроенной русской интеллигенции, высказывая свое отношение к реформированию литературного языка и его стилей, подчеркивали, что вопрос о литературном языке не должен решаться без определения роли живой народной речи в структуре общенационального языка. В этом отношении показательно творчество великих писателей первой половины XIX века Грибоедова и Крылова, которые доказали, какими неисчерпаемыми возможностями обладает живая народная речь, насколько самобытен, оригинален, богат язык фольклора.

Создателем *современного русского литературного языка* по праву считают А. С. Пушкина. О реформаторском характере творчества поэта писали его современники. Так, Н. В. Гоголь с полным основанием утверждал: «В нем, как будто в лексиконе, заключается все богатство, сила и гибкость нашего языка. Он более всех, он далее всех раздвинул ему границы и более показал все его пространство». В. Г. Белинский писал: «Пушкин убил на Руси незаконное владычество французского псевдоклассицизма, расширил источники нашей поэзии, обратил ее к национальным элементам жизни, показал бесчисленные новые формы, сдружил ее впервые с русскою жизнью <...> Из русского языка Пушкин сделал чудо».

Высоко оценил роль А. С. Пушкина в формировании литературного языка И. С. Тургенев: «Заслуги Пушкина перед Россией велики и достойны народной признательности. Он дал окончательную обработку нашему языку, который теперь по своему богатству, силе, логике и красоте формы признается даже иностранными филологами едва ли не первым после древнегреческого».

А. С. Пушкин в своем поэтическом творчестве и в отношении к языку руководствовался принципом *соразмерности* и *сообразности*. Он писал: «Истинный вкус состоит не

в безотчетном отвержении такого-то слова, такого-то оборота, но в чувстве соразмерности и сообразности». Поэтому он не отвергал старославянизмов, не выступал против употребления слов, заимствованных из французского языка, не считал невозможным или зазорным использование простонародных и просторечных слов.

XIX век — век небывалого расцвета русской словесности и русского языка. В это время происходит расцвет русской литературы. Всеобщее признание приобретает творчество Гоголя, Лермонтова, Гончарова, Достоевского, Л. Толстого, Салтыкова-Щедрина, Островского, Чехова и др. Необыкновенных высот достигает русская публицистика: статьи Белинского, Писарева, Добролюбова, Чернышевского. Мировое признание получают достижения русских ученых Докучаева, Менделеева, Пирогова, Лобачевского, Можайского, Ковалевского, Ключевского и др.

Развитие литературы, публицистики, науки способствует дальнейшему становлению и обогащению русского языка. Словарный состав пополняется новой общественно-политической, философской, экономической, технической терминологией: *мировоззрение, целостность, самоопределение, пролетариат, гуманность, образование, действительность* и мн. др. Обогащается фразеология: *центр тяжести, привести к одному знаменателю, отрицательная величина, достигнуть апогея* и др.

Научная и публицистическая литература увеличивает запас интернациональной терминологии: *агитация, интеллигенция, интеллектуальный, консервативный, максимальный* и т. п.

Бурное развитие науки, устойчивый рост журнально-газетной продукции способствовали формированию функциональных стилей литературного языка — научного и публицистического.

Одним из важнейших признаков литературного языка как высшей формы общенародного языка является его нормативность. На протяжении всего XIX века идет процесс обработки общенародного языка с целью создания единых грамматических, лексических, орфографических, орфоэпических норм. Эти нормы теоретически обосновываются в трудах Востокова, Буслаева, Потебни, Фортунатова, Овсяни-

ко-Куликовского, Шахматова; описываются и утверждаются в грамматиках Востокова, Греча, Калайдовича, Грота и др.

Богатство и разнообразие словарного состава русского языка находит отражение в словарях (исторических, этимологических, синонимических, иностранных слов), которые появляются в XIX веке.

Известные филологи того времени публикуют статьи, в которых определяют принципы лексикографического описания слов, принципы отбора лексики с учетом целей и задач словаря. Таким образом, впервые разрабатываются вопросы лексикографии.

Самым крупным событием было издание в 1863—1866 гг. четырехтомного «Толкового словаря живого великорусского языка» В. И. Даля. Словарь был высоко оценен современниками. Его автор в 1863 г. получил Ломоносовскую премию Российской императорской Академии наук и звание почетного академика.

Итак, к началу XX века был сформирован русский литературный язык, определены его нормы, описана морфологическая и синтаксическая структура, составлены и изданы словари, закрепившие и узаконившие его орфографические, лексические, морфологические особенности.

6.2. Тенденция развития русского литературного языка в XX веке

При характеристике литературного языка XX века следует разграничивать два хронологических периода: I — с октября 1917 г. по апрель 1985 г. и II — с апреля 1985 г. по настоящее время. Что же происходит с русским литературным языком в эти периоды?

После образования Советского Союза продолжается его развитие и обогащение. Наиболее наглядно увеличивается словарный запас литературного языка. Особенно интенсивно растет объем научной терминологии, например, связанной с космологией, космонавтикой. В большом количестве создаются слова, обозначающие новые явления и понятия, которые отражали коренные преобразования в государственном, политическом, экономическом устройстве страны, на-

пример, *комсомолец, обком, целинник, колхоз, соцсоревнование, детсад* и др. Художественная, публицистическая, научно-популярная литература пополнила арсенал выразительных и изобразительных средств литературного языка. В морфологии, синтаксисе увеличивается количество синонимичных вариантов, различающихся между собой оттенками значений или стилистической окраской.

Происходит дальнейшая унификация орфоэпических, орфографических, лексических, грамматических норм литературного языка. Они фиксируются нормативными словарями.

Исследователи русского языка, начиная с 20-х гг. XX века, особое внимание уделяли теории литературного языка. В результате они определили и охарактеризовали системно-структурное членение литературного языка. Во-первых, литературный язык имеет два типа: **книжно-письменный и устно-разговорный;** во-вторых, каждый тип реализуется в речи. Книжно-письменный представлен в **специальной речи** (письменно-научная речь и письменная официально-деловая речь) и в **художественно-изобразительной** речи (письменная публицистическая речь и письменная художественная речь). Устно-разговорный тип представлен в **публичной речи** (устная научная речь и устная радио- и телевизионная речь) и в **разговорной речи** (устная разговорно-бытовая речь).

В XX веке закончилось формирование русского литературного языка, который стал представлять собой сложную системно-структурную организацию.

Второй период — период перестройки и постперестроечный — придал особое значение тем процессам, которые сопровождают функционирование языка на всех этапах его существования, сделал их более значительными, четче выраженными, ярче, нагляднее представленными. Прежде всего, следует говорить о значительном пополнении словарного состава русского языка новыми словами (*госструктура, бартер, инвалюта, интернет, картридж, кейс, киви, адидасы, гамбургер* и др.), об актуализации большого количества слов, находившихся ранее в пассиве. Помимо новых слов возвращены к жизни многие слова, которые, казалось, навсегда вышли из употребления: *гимназия, лицей, гильдия, гувернан-*

тка, корпорация, трест, департамент, причастие, благословение, масленица и др.

Говоря о пополнении словарного состава литературного языка, нельзя не отметить: яркой чертой нашего сегодняшнего языкового развития считается засорение речи заимствованиями. «Иностранизация» русского языка вызывает обеспокоенность лингвистов, литературоведов, писателей, многих, кому дорог русский язык, кто озабочен его дальнейшей судьбой.

Русский язык на всем протяжении своей истории обогащался не только за счет внутренних ресурсов, но и за счет других языков. Но в какие-то периоды это влияние, особенно заимствование слов, было чрезмерным, тогда и появлялось мнение о том, что иностранные слова ничего нового не добавляют, поскольку есть тождественные им русские слова, что многие русские слова не выдерживают конкуренции с модными заимствованиями и вытесняются ими.

История русского литературного языка показывает: заимствование без меры засоряет речь, делает ее не для всех понятной; разумное заимствование обогащает речь, придает ей большую точность.

В связи со значительными изменениями условий функционирования языка актуальной в настоящее время становится еще одна проблема, проблема языка как средства общения, языка в его реализации, **проблема речи.**

Какие же особенности характеризуют функционирование литературного языка в конце XX века?

Во-первых, никогда не был так многочислен и разнообразен (по возрасту, образованию, служебному положению, политическим, религиозным, общественным взглядам, по партийной ориентации) состав участников массовой коммуникации.

Во-вторых, почти исчезла официальная цензура, поэтому люди более свободно выражают свои мысли, их речь становится более открытой, доверительной, непринужденной.

В-третьих, начинает преобладать речь спонтанная, самопроизвольная, заранее не подготовленная.

В-четвертых, разнообразие ситуаций общения приводит к изменению характера общения. Оно освобождается от жесткой официальности, становится раскованнее.

Новые условия функционирования языка, появление большого количества неподготовленных публичных выступлений приводят не только к демократизации речи, но и к резкому снижению ее культуры.

В чем это проявляется? Во-первых, в нарушении орфоэпических (произносительных), грамматических норм русского языка. Об этом пишут ученые, журналисты, поэты, простые граждане. Особенно много нареканий вызывает речь депутатов, работников телевидения, радио. Во-вторых, на рубеже XX и XXI веков **демократизация** языка достигла таких размеров, что правильнее назвать этот процесс **либерализацией,** а еще точнее — **вульгаризацией.**

На страницы периодической литературы, в речь образованных людей потоком хлынули жаргонизмы, просторечные элементы и другие внелитературные средства: *бабки, штука, кусок, стольник, балдеж, выкачивать, отмывать, отстегивать, прокрутиться* и мн. др. Общеупотребительными даже в официальной речи стали слова *тусовка, разборка, беспредел.* Последнее слово в значении «не имеющее пределов беззаконие» приобрело особую популярность.

Для говорящих, публично выступающих изменилась мера допустимости, если не сказать, что она совсем отсутствует. Ругательства, «матерный язык», «непечатное слово» сегодня можно встретить на страницах независимых газет, свободных изданий, в текстах художественных произведений.

Русский литературный язык — наше богатство, наше достояние. Он воплотил в себе культурные и исторические традиции народа. Мы несем ответственность за его состояние, за его судьбу.

Справедливы и актуальны (особенно в настоящее время!) слова И. С. Тургенева: «Во дни сомнений, во дни тягостных раздумий о судьбах моей родины — ты один мне поддержка и опора, о великий, могучий, правдивый и свободный русский язык! Не будь тебя — как не впасть в отчаяние при виде всего, что совершается дома? Но нельзя верить, чтобы такой язык не был дан великому народу!»

6.3. Положение русского языка в современном мире

Чтобы определить положение русского языка в современном мире и отношение к нему со стороны народов других стран, необходимо осмыслить те социальные, политические, экономические явления, которые происходили в нашей стране.

В XX веке Россия пережила два крупных потрясения: революционный переворот в 1917 г. и перестройку 90-х гг. В результате революции было создано мощное тоталитарное государство СССР со всеми характерными для него атрибутами. Перестройка привела к распаду СССР, восстановлению Российской Федерации как самостоятельного государства, демократизации общества, утверждению гласности, открытости межгосударственных связей и отношений.

В первый период, особенно когда советский народ одержал победу в Великой Отечественной войне, необыкновенно возрос интерес к русскому языку во всем мире. Его стали воспринимать как язык великой державы, многовековой культуры и богатейшей литературы, как один из самых информативных языков (60—70 % мировой информации публикуется на английском и русском языках).

Советское государство многое сделало для усиления роли русского языка как одного из языков мирового значения. Во всех республиках СССР было немало школ, в которых все преподавание велось на русском языке. С 1938 г. русский язык как обязательный предмет изучался во всех национальных школах. В результате с каждым годом увеличивалось число лиц нерусской национальности, владеющих русским языком. В 1989 г. нерусских свободно владеющих русским языком, было 87,5 млн человек.

Огромная тяга к изучению русского языка во всем мире способствовала созданию в 1967 г. Международной ассоциации преподавателей русского языка и литературы (МАПРЯЛ). Задача этой организации — объединить преподавателей русского языка за рубежом, оказывать им методическую помощь, содействовать изданию учебников, разнообразных

учебных материалов, словарей. С 1967 г. начинает выходить журнал «Русский язык за рубежом». В 1973 г. открывается Институт русского языка им. А. С. Пушкина. Это учебный и научно-исследовательский центр. В нем разрабатываются новейшие методы преподавания русского языка иностранцам, создаются учебники, словари, кинофильмы и другие пособия по русскому языку для иностранцев; принимают в аспирантуру, докторантуру, на курсы повышения квалификации зарубежных русистов, на стажировку иностранных студентов.

Важную роль в пропаганде русского языка играет созданное в 1974 г. издательство «Русский язык», которое в основном специализируется на издании различной учебной литературы, особенно словарей для изучающих русский язык как иностранный.

Во многие вузы страны, начиная с 60-х гг., стали приезжать иностранцы, чтобы приобрести ту или иную специальность и овладеть русским языком. Количество приезжающих с каждым годом увеличивалось.

После распада СССР, когда союзные республики стали самостоятельными государствами, произошла переоценка многих прежних ценностей, что привело к заметному снижению интереса к русскому языку в этих государствах.

Негативное отношение к русскому языку проявили в странах Балтии. В Литве, Латвии, Эстонии государственным становится только соответствующий национальный язык. Резко сокращается в школах и вузах преподавание на русском языке и само изучение русского языка. Перестают издавать на русском языке научную и общественно-политическую литературу, использовать его при оформлении производственно-хозяйственной и официальной документации.

Тенденция к сокращению влияния русского языка, его изучение и функционирование в качестве языка межнационального общения наблюдается и в других бывших, союзных и автономных республиках. В их средствах массовой информации русский язык нередко именуют «имперским языком», «языком тоталитаризма», «языком оккупантов».

Однако жизнь вносит свои коррективы. В постперестроечный период становится очевидным, что русский язык

необходим для народов как России, так и для Союза Независимых Государств. Известный писатель абхазец Ф. Искандер писал в газете «Аргументы и факты»: «Русский язык исторически объединял всех нас, через него мы друг друга понимали. Сейчас же происходит переход республик, народов на средства своего, национальною языка. Это ставит преграды в развитии культуры, искусства, экономики, в общении людей друг с другом. И, в конечном итоге, приводит к тем трагическим результатам, которые мы имеем сегодня».

Трезвое отношение к русскому языку, понимание его значения для народов суверенных государств, для развития их культуры, экономики, торгово-промышленных отношений определяют языковую политику в Казахстане, Азербайджане, Армении. «У нас все казахи, — говорит президент Казахстана Нурсултан Назарбаев, — прекрасно знают русский язык, и это преимущество, мы, казахи, никогда не должны его потерять. В республике выходит сегодня 467 газет на русском языке, на казахском только 211, 32 телекомпании вещают на русском, на казахском всего 5».

Заслуженный деятель науки Якутии, профессор Н. Г. Самсонов в книге «Русский язык на пороге XXI века» (Якутск, 1998 г.) говорит о значении русского языка для существования и дальнейшего развития языков других народов: «Наличие языка-посредника не означает свертывания функций национальных языков. Наоборот, всестороннее экономическое и культурное сотрудничество наций, обмен научными, политическими и экономическими знаниями ведет к взаимному обогащению национальных языков, приводит их в соответствие с современным уровнем общественного прогресса. Достоинство народа заключается не в этнической самоизоляции, а в духовной раскованности, во взаимосотрудничестве народов, в совместном равноправном творчестве».

Русский язык продолжает играть важную историческую роль в языковом развитии, вызывает большой интерес в современном мире. По свидетельству публикаций в российской прессе, число граждан США, Франции, Испании, Швеции, Финляндии, Австрии, Кореи, начавших изучать русский язык и литературу, в последнее время увеличилось

в несколько раз. Наряду с английским, французским, испанским, китайским русский язык входит в число официальных международных языков ООН и многих политических, экономических и научных организаций.

Контрольные вопросы и задания

1. *Какие процессы характерны для становления и развития литературного языка в XVIII—XIX вв.?*
2. *Каковы основные особенности русского языка советского периода?*
3. *Какие явления характерны для русского языка конца XX в.?*
4. *Охарактеризуйте положение русского языка в современном мире.*

Раздел III

ВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИИ

Глава 7

СЛОВО В РЕЧИ ЮРИСТА

7.1. Слово — средство номинации

Греческий оратор Демосфен в речи «О преступном посольстве» говорил, что послы не имеют в своем распоряжении ни боевых кораблей, ни тяжелой пехоты, ни крепостей, их оружие — слово.

О силе слова, его значении в жизни человека, общества говорится во многих пословицах, созданных разными народами:

Ветер горы разрушает, слово народы поднимает (русская).

Слово может спасти человека, может и убить (русская).

Слово — ключ, открывающий сердца (китайская).

Стрела ранит тело, а слово — душу (осетинская).

Рана, нанесенная мечом, — заживает; рана, нанесенная словом, — не заживает (ассирийская, курдская, калмыцкая, киргизская).

Доброе слово опускает саблю (лакская).

Доброе слово железные ворота открывает (грузинская, турецкая).

Доброе слово гору с места сдвинуло (чеченская, ингушская).

Все, чья деятельность относится к лингвоинтенсивным профессиям, — юристы, дипломаты, политики, журналисты, писатели, учителя, врачи, психологи — должны понимать, что их мастерство, их успех зависит от того, каков их словарный запас, в какой степени они владеют словом, знают его особенности, насколько глубоко разбираются в его семантической структуре, объеме заложенной в слове информации, в его семантических, тематических, ассоциативных связях с другими словами.

❖ ***Для размышления***

Для каждой цели свои средства — таков должен быть лозунг лингвистически культурного общества.

Г. О. Винокур

Испанский философ, публицист Хосе Ортега-и-Гассет (1883—1955) в книге «Дегуманизация искусства» советует: «Когда мы пишем или говорим на родном языке, наше внимание не задерживается на отдельных словах. Журналист, писатель должен *спотыкаться* о слово, *останавливаться* перед ним в *удивлении* и *видеть* в нем *больше* того, что оно значит обычно при повседневном употреблении. Общеупотребительной ценности следует *предпочитать их этимологический смысл,* а это заставляет великое множество раз поворачивать слово и так и эдак».

В чем же заключается феноменальность слова? Каково его назначение? Слово по своей природе многогранно, многозначимо, оно может заключать в себе самую разнообразную информацию.

Знаменательно то, что уже в «Ветхом Завете», в котором повествуется о сотворении мира, говорится о появлении слов и их исконном назначении. Процитируем:

«И сказал Бог: да будет свет. И стал свет. И увидел Бог свет, что он хорош, и отделил Бог свет от тьмы. И назвал Бог свет *днем,* а тьму *ночью*. И был вечер, и было утро: день один».

Как видно из текста, процесс творения, созидания сопровождается процессом наименования. Эти два жизненно важных действия органически связаны, одно из них обусловливает появление другого.

Вернемся к Ветхому Завету. На второй день Бог сотворил твердь и назвал ее *небом*, на третий день, освободив

сушу от воды, дал ей имя — *земля,* а скопление вод назвал *морями.* Когда же сотворены были птицы, рыбы, звери и был создан человек, то Бог привел всех к нему, чтобы «видеть, как он назовет их, и чтобы, как наречет человек всякую душу живу, так и было имя ей. И нарек человек имена всем скотам и птицам небесным и всем зверям полевым».

Все, что создает человек, изобретает, открывает, находит, познает, должно получить название. Вот в чем заключается основное назначение слова — быть наименованием, знаком, выполнять номинативную функцию.

Особый интерес для ораторов, в том числе и судебных, представляет способность слова служить наименованием не одного какого-либо предмета, явления, действия, а нескольких. В таком случае слово не только выступает как наименование, но и потенциально указывает на **связь между референтами,** т. е. тем, что этим словом названо. Например слово *хлеб* в русском языке имеет пять значений: 1) злаковое растение; 2) зерно этого растения; 3) продукт, выпекаемый из муки; 4) *разг.* пища. *Не буду я ужинать. Противен мне хлеб ваш* (М. Горький); 5) средства к существованию, заработок. *Добывать хлеб своими руками.* Эти значения тесно связаны между собой. Так, второе значение «зерно» соотносится с первым «злаковое растение» как часть и целое. Такое же соотношение характерно для слов, которые называют дерево и плод *(груша, слива, вишня, черешня),* кустарник и ягоду *(малина, крыжовник, ежевика),* растение и цветок (*роза, сирень, жасмин, хризантема, астра*). Третье значение «продукт, выпекаемый из муки» возникло на основе второго в результате переноса наименования зерна (из которого делается мука) на изделие. По этому принципу слова *хрусталь, серебро, бронза, глина* обозначают материал и само изделие. Так как хлеб является чрезвычайно важным продуктом питания, становится понятным появление у данного слова двух последних значений «пища» и «средство к существованию, заработок».

Во многих случаях связь между значениями одного слова далеко не так очевидна, не так легко устанавливается. Иногда требуется провести целое разыскание, познакомиться с данными словарей. Чтобы убедиться в этом, вспомним убийственную характеристику, которую дал

М. Е. Салтыков-Щедрин своему герою Угрюм-Бурчееву, воплотившему в себе черты мракобеса и палача Аракчеева: «Угрюм-Бурчеев был прохвост в *полном* смысле этого слова. Не потому, что он занимал эту должность в полку, а прохвост всем своим существом, всеми помыслами».

Оказывается, *прохвост* — должность?! Вам понятно, что за должность? На что намекает Салтыков-Щедрин? Посмотрим «Словарь русского языка» (М., 1959. Т. 3). В нем у слова *прохвост* отмечено только одно значение — «негодяй, подлец» и указано, что оно разговорное, бранное. Словарь приводит примеры из художественной литературы, иллюстрирующие значение данного слова:

«*— И тебе не приказываю верить, — горячо и решительно сказал мужику Андрей Иванович, — обманывают вас, деревенских, прохвосты разные.* Короленко. Птицы небесные. *Попал он не к прохвосту, не к лавочнику, а к простому и сердечному мужичку-землепашцу.* Задорнов. Амур-батюшка».

Материал словаря современного русского языка не дает ответа на поставленный вопрос, поэтому необходимо обратиться к словарям более ранним по времени издания.

Возьмем «Толковый словарь живого великорусского языка» В. И. Даля, который был издан в середине XIX в. К слову *прохвост* в нем дается ссылка «см. профосъ».

Читаем: **«профосъ** латин. переделано в ***прохвост,*** военный парашник, убирающий в лагере все нечистоты; встарь это были и военные полицейские служители, и полковые палачи».

Последующий «Толковый словарь русского языка» под редакцией Д. Н. Ушакова, изданный в середине XX в., дает это слово в русской огласовке **прохвост** со значением «непорядочный человек, подлец, негодяй» и сопровождает его справкой: «Переделка старинного слова профос; от нем. Profoss — солдат, заведующий очисткой нечистот; а также смотритель за арестованными солдатами, приводивший в исполнение приговоры о телесном наказании».

Если обратиться к этимологическому словарю, то станет известно время появления данного слова в русском языке и его семантическое сближение с другими исконно русскими словами. Вот что, например, сообщает об интересующем нас слове «Краткий этимологический словарь русского языка»:

«**Прохвост.** Семантическое и фонетическое переоформление под влиянием слова *прихвостень,* нем. Profoss — «тюремный надзиратель за арестованными солдатами». В памятниках встречается с XVII в.»

Теперь понятно не только то, о какой должности Угрюм-Бурчеева идет речь в произведении Салтыкова-Щедрина, но и почему у слова *прохвост* появилось переносное значение. Словари позволили проследить историю слова, определить его значение, установить последовательность развития лексических значений, осмыслить существующую между ними связь.

Как видно из анализа слова *прохвост* (которое так удачно обыграл Салтыков-Щедрин в своем «обвинительном» произведении), его происхождение, его этимология, причины появления нового значения — все это может быть использовано и в судебных речах как материал для рассуждений, доказательств, выводов. Чтобы убедиться в этом, рассмотрим еще судьбу слова *халтура* в русском языке.

Оно относится к церковной лексике, первоначально встречалось в речи священнослужителей.

В «Этимологическом словаре русского языка» М. Фасмера читаем:

«**Халтура,** диал. «поминки», южн., зап., «похороны», смол. (Добровольский), «даровое угощение на похоронах» (Мельников) <...> укр. *хавту́р* м., *хавту́ра* ж., «плата священнику», блр. *хаўту́ры* «праздник всех святых», польск. chałtury «поминки». Это слово объясняют обычно из ср.-лат. chartularium «поминальный список, который священник читает, молясь за упокой». <...> Это слово из речи духовенства распространилось через театральный жаргон в общенародный язык».

Наиболее полно слово *халтура* представлено в «Словаре современного русского литературного языка:

«**Халтура, -ы,** *ж.* 1. *Устар.* Поминки по умершему; даровая еда, питье на поминках. // Денежное вознаграждение за заказную (особенно поминальную) церковную службу. 2. *Устар. Простореч.* Пожива, выгода, добыча. // Взятка, отступное. 3. *Разг.* Побочный легкий заработок сверх основного, обычного. // В воровском жаргоне облегченная «работа» в доме, где покойник. 4. *Разг.* Небрежная, недобросовестная работа, обычно без знания дела. // Вещь, сделанная таким образом; продукт такой работы».

3. Зак. 389

В словарной статье помимо основных значений указываются и их оттенки, отмеченные знаком //. Как видим, семантический объем слова значительно расширился. Слово получило распространение в общенародном языке, послужило основой для образования производных *халтурить, халтурный, халтурщик, халтурщина, халтурщица*, которые свидетельствуют о распространении самого явления в различных проявлениях.

К сожалению, в опубликованных речах судебных ораторов примеры обыгрывания этимологии слова, его семантического объема встречаются редко, в то время, как показывает современная публицистика, такое использование слов — весьма действенный прием.

Например, с семантического анализа начинает публицист Б. Николаев памфлет «Хамством по перестройке»:

> «Известно, что Хам, сын библейского Ноя, был проклят отцом за непочтение. Со временем понятие «хамство» значительно расширилось. Толковый словарь русского языка определяет хама как человека грубого, наглого, невоспитанного, готового на подлость и лишенного всяческого человеческого достоинства. В этой исторической справке и научном определении нас больше должно интересовать упоминание о достоинстве. Хамство — это не просто норма поведения (вернее антинорма). Это сильнейшее орудие против демократии и перестройки, потому что оно убивает в человеке его главное качество — достоинство. Убивает у хама и его жертвы, если она с хамством смиряется» [Огонек. 1991. № 11. С. 25].

Семантический анализ создает смысловой стержень для последующих рассуждений о разновидностях хамства, о непримиримом отношении к нему, о воспитании у людей человеческого достоинства.

В своем рассуждении об отношении к богатству, деньгам населения России Татьяна Толстая обращается к истории разных по происхождению и значению слов *талан* и *талант:*

> «Почему первая книга рассказов о деньгах и русских предпринимателях называется «Талан»? Это старинное слово тюркского происхождения, означающее «удачу, судьбу, барыш, прибыток», мало кому известно в наши дни и мало кем употребляется правильно. В дореволюционной литературе слово «бесталанный» означало «невезучий», в XX же веке стало употребляться как синоним слова «неталантливый». Меж-

ду тем «талант», т. е. «одаренность», происходит от греческого слова, обозначающего меру веса (видимо, серебра), т. е. деньги. Зарыть свой талант в землю, по евангельской притче, попросту означает не инвестировать деньги ни в какое дело, не нарастить процентов, не рискнуть капиталом, не пустить в оборот. Можно сказать, что талант — это капитал, а талан — доход, талант — это основа, а талан — счастливое везение. Зарыв талант, не получишь талана».

В результате столкновения слов *талан* и *талант,* анализа их семантики, их происхождения писательница приходит к заключению:

«Употребление слова так далеко отлетело от его первоначального значения, что талант в наши дни противопоставляется деньгам. Деньги, мол, — это низменный и презренный металл, гадкие бумажки, их можно зарабатывать или красть, зато талант — дар, полученный от богов просто так, ни за что, именно что даром. Не в том ли глубочайшая культурная разница между Россией и Западом, что мы ценим подаренное больше, чем заработанное, случайное — больше, чем выстраданное, стрекозу — больше, чем муравья?» [Аргументы и факты. 2002. № 5. С. 8].

7.2. Эмоционально-экспрессивная оценка — принадлежность слова

Слово помимо лексического значения может заключать в себе **эмоционально-экспрессивную оценку и стилистическую окраску.**

Под эмоциональностью понимается способность слова выражать чувства. Экспрессия — это выражение в слове субъективной оценки различных явлений реальной действительности. Наличие эмоционально-экспрессивной оценки у слов объясняется тем, что наш язык является не только средством выражения и формирования мыслей, но и средством выражения человеческих чувств и настроений.

Об этих особенностях слова проникновенно и образно говорил В. А. Сухомлинский: «Слово — тончайшее прикосновение к сердцу; оно может стать и нежным благоуханным цветком, и живой водой, возвращающей веру в добро; острым ножом, ковырнувшим нежную ткань души, и раска-

ленным железом, и комьями грязи... Мудрое и доброе слово доставляет радость, глупое и злое, необдуманное и бестактное — приносит беду, словом можно убить — и оживить, ранить — и излечить, посеять смятение и безнадежность — и одухотворить, рассеять сомнение — и повергнуть в уныние, сотворить улыбку — и вызвать слезы, породить веру в человека и заронить недоверие, вдохновить на труд и привести в оцепенение силы души».

В цитате речь идет не о лексическом значении слова, а о способности слова действовать на душу человека, на его чувства, волю, о способности слова выполнять эмоциональную и волюнтативную функции.

Какие же слова обладают этой способностью?

Хотя, как утверждают «некоторые психологи, человек способен испытывать в разные периоды жизни чувства в десятках тысяч эмоциональных оттенков, в то время как его словарный фонд ограничен 5—6 тысячами слов, которых недостаточно, чтобы выразить все эти оттенки» [96, 90], словарный состав русского языка, не говоря об особенностях русской интонации, морфологии, синтаксиса, значительно богаче других европейских языков в этом отношении. Так, например, чувство восторга, уважения, любви или презрения, гнева, пренебрежения передают, во-первых, слова, которые имеют переносное значение и характеризуют в основном человека или его действия: *орел, скала, ангел, прелесть, золотой, ясный, змея, пень, колода, тряпка, сморчок, ползать, скулить, тявкать, рычать* и др. Во-вторых, слова с образной внутренней формой, которая достаточно прозрачна: *безмозглый, пустоголовый, головотяп, буквоед, рифмоплет, вертихвостка, губошлеп, лоботряс, слюнтяй, белоручка, трудоголик* и др. В-третьих, слова, у которых само понятийное содержание — эмоциональная оценка. Например: *милый, жадный, неряха, чистюля, неженка, мямля, шалопай, плакса, задира, нюня, хам* и др. В-четвертых, некоторые слова суффиксального образования: *белоручка, доченька, сыночек, старушенция, дядька, учителька, попик* и др.

В смысловую структуру многих слов русского языка входит **экспрессивная оценка.** Она является результатом того, что признаки реальных предметов и явлений действительности могут восприниматься говорящим как проявляющиеся более интенсивно, чем это имеет место в действительности. Такое

субъективное восприятие привносит в значение слова дополнительный оттенок оценки, который и создает экспрессию слова.

Так, слова *хороший и замечательный; большой и огромный, красивый* и *прекрасный, удивляться* и *изумляться, ловкость* и *пронырливость, бережливость* и *скупость, подражать* и *обезьянничать* выражают одно понятие и различаются лишь наличием или отсутствием экспрессии в их значении.

Экспрессивная оценка бывает положительной или отрицательной. Положительная оценка характеризует, например, слова *неоценимый, превосходный, выдающийся;* отрицательная содержится в таких словах, как *взвинтить, замышлять, рассадник* и др. Степень выражения экспрессии может быть различной, поэтому в ряде случаев к одному нейтральному слову тяготеют два или несколько экспрессивно окрашенных слов, различающихся силой эмоционального напряжения, например: *плохой — мерзкий — омерзительный.*

Пристрастие к употреблению в своей речи экспрессивных слов служит средством характеристики человека. Вот как, например, описывает своего героя жестянщика Менделя Шолом-Алейхем:

> «Мендель вообще — заядлый критик. Нет ничего, что Мендель не критиковал. Нет никого, в ком Мендель обнаружил бы достоинства, сказал о нем доброе слово. Такая уж у него натура. Уродился ведь такой человек — ничто ему не по вкусу, никто ему не по нраву. Предположим, на улице дождь, так Мендель не скажет «дождь», а обязательно «потоп». И наоборот, если нет дождя, тоже плохо: «засуха, духота, пустыня». Солнце у него никогда не греет, а только «палит», «жжет». Снег у него «вьюга»! Просто сказать «мороз» ему мало, обязательно прибавит «жгучий». Умирает, избави Бог, кто-нибудь в городе — на его языке это означает: «убывает народ, мрут как мухи».

В последнее время наблюдается стремление расширить ресурсы эмоционально-экспрессивной лексики за счет образования авторских неологизмов с ярко выраженной мотивированностью. Так, в газетных статьях появляются слова *стихокропатель, стихоплут, прихватизация, дерьмократ, долампочковизм, изовсехсильная работа, покупателеотталкивающий товар, скверномодельная обувь, сквернопение* и др.

Анализ слов показывает, что в русском языке многие из них соединяют в себе экспрессию и эмоциональность. Так,

слова *кремень, дикарь, тундра,* характеризующие человека, выражают не только эмоциональное отношение говорящего, но и оценивают того, о ком идет речь. Следовательно, между эмоциональностью и экспрессивностью слова бывает трудно провести границу.

Учитывая эмоционально-экспрессивную окраску в составе лексического значения, обычно различают торжественно-приподнятые слова *(сеятель, провозглашать, тлетворный, скоротечный)*, ласкательно-шутливые *(дружок, глупыш, капризуля, шалун, егоза, сердцеедка, новоиспеченный)*, иронические *(законник, эскулап, политикан, умыкнуть, вирши, чинопочитание, скромник, улицезреть)*, презрительные *(скопище, чистоплюйство, торгашество, сибарит, шаромыга, типчик, мастак)*, вульгарные *(дрянь, чертовка, барахло, мурло, садануть, лаяться)*.

Дифференциация лексики с эмоционально-экспрессивной стороны находит отражение в толковых словарях в виде особых помет: **торж., ласкат., шутл., ирон., пренебр., презрит., бран.** и др.

Торжественные, ласкательные и шутливые слова обычно связаны с положительной экспрессивной оценкой, остальные разряды эмоциональной лексики выражают отрицательное отношение к явлениям реальной действительности.

Эмоционально-экспрессивная лексика в речах судебных ораторов встречается преимущественно в характеристиках подсудимых или потерпевших, в описании условий, при которых совершено преступление.

Из речи адвоката С. А. Андреевского:

О подсудимом: «Не *игрок,* не *пьяница,* не *обжора,* не *сладострастник, не честолюбец*».

О потерпевшей: «Генерал аттестует покойную с наилучшей стороны: *«правдивая, честная, умная, скромная»*... Так ли это? *«Правдивая»?* Она ему *солгала,* что она замужем. <...> *«Умная»?* В практическом смысле, да, она была *не промах.* Но в смысле развития она *была ужасно пуста* и *мелочно тщеславна*».

«Муж был слишком тих и покорен. Но она поступала как *дикое, тупое* существо, забывшее о всем человеческом. <...>

Эта женщина, спасенная Андреевым от ссылки, *поднятая им из грязи, взлелеянная, хранимая* им как *сокровище* в течение 16 лет, — эта женщина хочет скрутить его в бараний рог, *«истребить* его без следа, *раздавить* его своей ногой!»

«Если хотите, здесь были *ужас* и *отчаяние* перед внезапно открывшимися Андрееву *жестокостью* и *бездушием* женщины, которой он *безвозвратно* отдал и сердце и жизнь. В нем до *бешенства заговорило* чувство *непостижимой неправды*. Здесь уже *орудовала* сила жизни, которая *ломает* все *непригодное* без прокурора и суда» [45, 172—178].

Описываемые портреты (подсудимого и потерпевшей) благодаря эмоционально-экспрессивным словам и сочетаниям приобретают особую выразительность, отрицательные или положительные черты их характера становятся более выпуклыми, усиливается воздействие речи как на судебных заседателей, так и на присутствующих в зале суда.

Убедительной иллюстрацией служит речь адвоката Я. С. Киселева. Его подзащитный Бердников обвиняется в преследовании одной из работниц за то, что она отказывалась с ним сожительствовать.

Привлекает внимание уже начало речи защитника:

«Товарищи судьи!

Я должен покаяться — слишком много мы, стороны, вносили горячности в допрос подсудимого и потерпевшей. Временами в судебном заседании *бушевали страсти. Барометр показывал бурю*.

Но в этом повинны не столько мы, сколько само дело. По нему невозможно вынести приговор, который в какой-то степени удовлетворял бы обе стороны, нельзя прийти к выводу: в чем-то право обвинение, а кое в чем права защита. Нет, одно из двух: или подсудимый — человек *без совести и чести*, он *цинично преследовал* потерпевшую, а теперь так же *цинично клевещет* на нее, или потерпевшая, которая отнюдь не потерпевшая, *цинично обманывала честного* и *прямодушного* человека, а когда обман должен был раскрыться, она, чтобы помешать этому, *возводит ложное* обвинение. Или — или! Третьего не дано».

Далее Я. С. Киселев мастерски вырисовывает портрет обвиняемого, опираясь только на факты, на логику событий. Расцвечивают этот портрет, усиливают его действенность удачно подобранные эмоциональные и экспрессивно окрашенные слова:

«...Туркина *возвестила:* «Я не питаю никакого зла к Бердникову». <...> Стоит призадуматься, как могло случиться, что *жертва* не питает зла к *обидчику?* Бердников, если верить Туркиной, посягал на ее женскую честь, *преследовал* ее, ставил в

невыносимое положение, *позорил* ее и *клеветал* на нее, словом, причинил ей из *самых гнусных* побуждений столько *зла*. Как же могло все это не *возмутить* ее? *Вчуже пылаешь гневом* против Бердникова, когда слышишь, как он *издевался* над *беззащитной* Туркиной. Как же ей, *униженной* и *оскорбленной*, не питать зла к нему?»

Защитник делает интересный ход — он идет от обратного: рисует Бердникова таким, каким представляет его потерпевшая. Именно такой прием позволяет защитнику заставить всех задуматься над логикой высказанного им суждения:

> «Нет, если *правда* то, что Туркина показывала о Бердникове, то она говорит *неправду*, заявляя, что не питает к нему зла. Или, если говорит *правду*, что не имеет против него зла, то *неправда* все то, что она *наговорила* на Бердникова».

Именно последнее и доказывает дальше защитник, подбирая точные и образные слова для характеристики Бердникова. Ограничимся двумя примерами.

Туркина по совету матери нанимается к Бердникову убирать его двухкомнатную квартиру.

> «Да, верно, между Бердниковым и Туркиной большая разница в возрасте: 54 года и 31. И нет в Бердникове ничего такого, что могло бы привлечь к нему *молодую* и *миловидную* женщину. *Угрюм* и *мрачноват* Сергей Тимофеевич. Да и как ему быть другим? *Безрадостными* были последние, перед встречей с Туркиной, годы его жизни. (Умерла от рака жена, два сына завели свои семьи. — *Авт.*) И стал дом Бердникова домом Бердникова, *опустевшим, затихшим* и *бесприютным*. Остался Бердников один, и это в 47 лет. Сил еще много, а они только *тяготят*. Одни люди борются с горем, не дают ему взять верх над собой. А другие без борьбы смиряются с ним. И горе хозяином расселяется в доме. И жизнь становится *хмурой* и *тягостной* и чем дальше, тем все более *хмурой* и *тягостной*. Бердников, человек по натуре *сильный*, оказался *немощным* перед горем».

Когда появилась Туркина и стала ему говорить, что у нее умер муж, а на самом деле он за воровство сидел в тюрьме; что у нее больная мать, а мать была здорова; что она «стосковалась по покою», который ей может дать ее «единственный друг и покровитель» Бердников, он во все это поверил. И они сблизились.

Неожиданно возвращается из заключения Туркин.

> «Нет, для Бердникова это было куда *чудовищнее* и *страшнее,* — восклицает адвокат. — Внезапно, когда он менее всего этого ожидал, раскрылось: Туркина *лгала, лгала* все время, *лгала* про все. *Лгала* про мужа, *лгала,* что, хочет связать свою жизнь с Бердниковым, *лгала* про свои чувства. Но не только *бесстыдно* его *обманывала.* Она отдала его добрые чувства, его привязанность к ней, его доверчивость на *посмеяние,* на — *поругание».*

Благодаря речевому мастерству защитника, его умению логично, со знанием дела, эмоционально и в то же время объективно, опираясь на факты, не подтасовывая, не искажая их, обрисовать ход событий, изобразить портреты основных «героев» судебного процесса, благодаря всему этому обвиняемый вызывает сочувствие и не возникает сомнения, что судьи поступят так, как предлагает поступить адвокат:

> «Туркина сделала все, что могла, чтобы убить в Бердникове веру в правду, в справедливость, в чистоту и ясность чувств и отношений. Нужно исправить то зло, что причинила Туркина. А это можно сделать только оправдательным приговором, приговор вернет веру Бердникова в то, что ложь рано или поздно, но обязательно разоблачается, а хитрость посрамляется» [45, 249—264].

7.3. Стилистически окрашенные слова

В зависимости от наличия в слове той или иной эмоционально-экспрессивной оценки слово может использоваться в различных стилях речи. Так, например, слова, не осложненные ни эмоцией, ни экспрессией *(хороший, красивый, удивляться* и т. п.), употребляются в любом стиле речи, а соответствующие им эмоционально окрашенные слова *(замечательный, прекрасный, изумляться* и т. п.) — в обиходно-разговорном стиле. Именно в этом стиле, который отличается живостью и меткостью изложения, эмоционально-экспрессивная лексика представлена более полно.

Характерны экспрессивно окрашенные слова и для публицистического стиля речи, в котором широко используются средства социального обличения и различные виды полемики. Однако в научном, техническом и официально-деловом стилях речи эмоционально окрашенные слова, как правило, неуместны.

Принадлежность слова к определенному стилю речи в зависимости от его эмоционально-экспрессивной оценки особенно ярко обнаруживается при анализе слов-синонимов. Например, слова *отрада, радость, утеха* нельзя употреблять в одном и том же стиле речи. Слово *отрада* уместно только в торжественной, возвышенной речи; *утеха* характеризует разговорно-просторечный стиль и стоит на грани литературного употребления, а широко употребительное слово *радость* — стилистически нейтрально.

Отдельные слова, характерные для определенного стиля могут использоваться и в других стилях. Так, известная часть публицистической лексики применяется во всех сферах человеческой деятельности и проникает в различные стили речи. Это объясняется широким распространением в современном обществе печатного и устного слова посредством газет, журналов, литературы, радио, кино. А терминология официально-делового стиля, став общеупотребительной, попадает в обиходно-разговорную речь, например: *паспорт, повестка, заявление, свидетельство, прописка, счет, договор, акт.*

Иногда одно и то же слово, употребленное в различных значениях, может относиться к различным стилям речи. Например, слово *дело*, употребляясь в значении «полезное занятие», относится к разговорному стилю *(Не плачь, я дело говорю)*, а в значениях «судебный процесс» или «собрание документов» — к официально-деловому *(слушается дело, дело хранится в сейфе).*

Относя слова к тому или иному стилю речи, необходимо учитывать и сдвиги в их стилистической окраске в процессе исторического развития языка. Слова, которые были нейтральными и употреблялись в различных стилях, могут закрепиться только за определенным стилем речи. Причины этого явления разнообразны. Например, сдвиги в стилистической окраске слов вызываются зыбкостью границ между смежными стилистическими разрядами слов, между разговорной лексикой и просторечной. Поэтому некоторые просторечные слова, со временем теряя стилистическую окраску, переходят в разряд разговорной или даже нейтральной лексики. Так, слова *бурчать, вздор, коверкать, ковырять, неженка,* первоначально воспринимавшиеся как

просторечные, в настоящее время относятся к разговорным. Нейтральную окраску приобрели теперь слова *вполне, бой, жадный, жара, заносчивый, молодиться,* которые в XVIII в. рассматривались как просторечные.

Этот процесс шел и в обратном направлении. Просторечная лексика пополнялась за счет нейтральных слов. Например, исконно русское слово *одежа* когда-то было общеупотребительным, а сейчас квалифицируется как просторечное.

Доктор юридических наук профессор И. Власенко в одной из своих статей пишет: «Невозможно представить юридические правила, изложенные неофициальной лексикой и не подчиненные «законам» официально-делового стиля. Сказанное нужно рассматривать как принцип юридической нормотворческой техники» [Российская юстиция. 2000. № 12. С. 49]. В равной степени это относится и к судебной речи, которая в большинстве случаев ближе всего к официальной деловой речи. В ней широко используется юридическая терминология, юридические стандарты, клише. Эмоциональность, образность отсутствуют. Выступающий старается излагать события объективно, протокольно, логично.

Из обвинительной речи (магнитофонная запись):

> «Материалами предварительного следствия установлено, что шестнадцатого апреля восемьдесят шестого года Кителев в своей квартире по улице Железнодорожников 18 «б» изготовил из трех килограммов сахара и триста грамм дрожжей массу, которая хранилась до 19 апреля восемьдесят шестого года, т. е. до того момента, когда было установлено и выявлено данное нарушение. Жидкость хранилась в емкости, представляющей собой бутыль, емкостью двадцать литров. Светло-серого цвета жидкость с запахом, свойственным спиртному.
>
> В ходе судебного следствия, а также предварительного подсудимый вину признал и пояснил именно данный факт, который я только что изложил. Товарищи судьи! Кроме того, в ходе судебного следствия были допрошены свидетели» [45, 292].

Для речи характерна юридическая терминология: *предварительное следствие, установлено и выявлено, нарушение в ходе судебного следствия, подсудимый, вину признал, судьи допрошены свидетели;* книжные слова и обороты: *до того момента, данное нарушение, данный факт, изложил;* отсутствует разговорная эмоционально-экспрессивная лексика.

Характерна также точность изложения, поэтому неизбежны повторы: *шестнадцатого апреля восемьдесят шестого года — девятнадцатого апреля восемьдесят шестого года, хранилась в емкости,* представляющей собой бутыль, *емкостью двадцать литров; жидкость* хранилась, *жидкость* с запахом.

Несомненно, судебные речи выдающихся юристов по остроте, полемичности изложения, образности и выразительности языка в большей или меньшей степени ближе к публицистическому, а иногда к художественно-публицистическому стилям.

И наконец, немало судебных речей, для которых характерно чередование публицистического стиля со всеми присущими для него особенностями и официально-делового.

Сравним для примера отрывки из речи адвоката Н. П. Кана:

«Товарищи судьи!

Прокурор и два общественных обвинителя единодушны в требовании смертной казни для Ивана Далмацкого. Ее *добивается* и потерпевший — отец погибшего Игоря Иванова. Об этом же просят в своих решениях собрания общественности. Видите, *сколь велик накал страстей, разгоревшихся* вокруг дела, по которому ваше решение уже *не за горами.* А тут еще и газетная корреспонденция, к сожалению, очень далекая от объективного освещения отдельных фактов и в целом всего события смерти Иванова.

Я сознательно делаю упор на эмоциональную сторону обстановки, в которой приходится осуществлять защиту Далмацкого. Житейски она может быть понята. Погиб человек, едва начавший сознательную жизнь. *Погиб нелепо.* Неудивительно, что все, кто хорошо знал Игоря, больно переживают утрату и требуют возмездия. «Смерть за смерть», — сказал один из *уважаемых обвинителей.* Но ведь этот *клич не новый.* Он более чем *старый* и более чем *непригодный* для правосудия» [45, 237];

«Закон требует справедливого наказания преступника. Закон не допускает осуждения невиновного. Виновный же подлежит наказанию только за то, что он сделал в действительности.

Для избежания ошибочного суждения действующим правом и наукой установлены твердые принципы, соблюдение которых должно гарантировать следствие и суд от ложных

выводов. Мы утверждаем презумпцию невиновности, в силу которой только суд вправе высказывать в окончательном виде мнение о виновности подсудимого и о заслуженном им наказании. Законом установлены требования о всестороннем, полном и объективном исследовании обстоятельств дела. А это означает, что даже тогда, когда обвиняемому угрожает *не только* казнь, но и незначительное наказание без лишения свободы, то и в таких случаях должно быть тщательно исследовано все, что говорит *не только* против него, но и опровергает обвинение» [45, 242—243].

7.4. Слово — причина судебного разбирательства

В последнее десятилетие в суд стали поступать иски о защите чести, достоинства, деловой репутации и компенсации морального вреда. Чаще всего такие иски бывают вызваны публикациями в газете, журнале или выступлениями по телевидению, на каком-либо представительном собрании, совещании, диспуте, конференции, митинге. Задача работников суда, принявших дело к производству, определить, соответствуют ли опубликованные или сказанные сведения действительности, а слова, их сочетания, выражения, содержащиеся в письменной или устной форме текста, являются или не являются ненормативными, оскорбительными для подавшего иск. Следовательно, при судебном разбирательстве основным объектом спора выступает текст.

Наличие таких дел обязывает юристов лингвистически грамотно анализировать каждое слово, знать его структуру, уметь раскрыть заложенное в нем содержание.

Для примера рассмотрим такой случай. Некто NN обратился в суд с иском к редакции газеты «Д» и сотруднику этой газеты. В обоснование своих требований истец указал на то, что 15 сентября 1996 года в названной газете опубликована статья, содержащая не соответствующие действительности сведения, порочащие его честь и достоинство как гражданина и деловую репутацию как генерального директора АО.

В чем же дело? Автор статьи писал о том, что предприятие, возглавляемое NN, получало зерно по низкой закупочной цене. Затем продавало этот продукт частной фирме, во главе которой стоял близкий родственник NN, по той же низкой цене. Спустя некоторое время у частной фирмы NN закупал то же зерно, но уже совсем по другой, высокой цене. Естественно, сданное на элеватор зерно во время всех этих операций никто никуда не вывозил, оно продолжало лежать на элеваторе, а разницу в 30 миллиардов рублей, как пишет автор статьи, умыкнул из бюджета области, предназначенные как раз для оплаты за сданное крестьянами зерно, NN.

В ходе разбирательства иска на суде адвокат ответчика должен был доказать: 1) изложенные в газете факты соответствуют действительности; 2) слово «умыкнуть», которое истец воспринимает как идентичное по значению слову «украсть», что и дает ему основание считать себя опороченным и оскорбленным, имеет иное значение. Для доказательства последнего адвокат обратился к данным различных словарей. Приведем эту часть выступления:

«Чтобы определить смысл слова «умыкнул» и значение выражения «умыкнул 30 миллиардов рублей», необходимо обратиться к толковым словарям русского языка и словарям синонимов. Это «Толковый словарь живого великорусского языка», составленный В. И. Далем; «Толковый словарь русского языка» под редакцией Д. Н. Ушакова, т. 4, 1940; «Словарь современного русского литературного языка», т. 16, 1964; «Словарь синонимов русского языка» З. Е. Александровой, М., 1968; «Словарь синонимов русского языка»: в 2-х т. Л., 1970; «Словарь синонимов», Л., 1975; «Словарь русского языка», М., т. 4, 1961.

Слово «умыкнул» впервые отмечается в «Повести временных лет», где имеет значение «похищать, увозить девицу для брака». Даль в «Толковом словаре живого великорусского языка», изданном в 60-х гг. XIX века, указывает, что на юге и западе России *умыкать* означало «замкнуть, спрятать, запереть на замок» (умкни одежду — убери в сундук, коробок). Кроме того, без указания территории распространения он отмечает значение «уводить воровски, или силою, брать в плен». Автор иллюстрирует это значение примерами из летописей, в которых речь идет только об умыкании девиц.

«Толковый словарь русского языка» под редакцией Ушакова (т. 4, 1940 г.) дает слова *умыкание, умыкать* как этнографические термины: «*Умыкание* — этнография. Похищение невесты у ее родителей, сохранившееся у некоторых народов как пережиточный от родового быта обряд. *Умыкать* — этнография. Производить умыкание кого-чего-нибудь».

Самый полный «Словарь современного русского литературного языка» (т. 16, 1964 г.) в статье с заглавным словом *умыкать* помимо основного значения «похищать (невесту) с целью заключения брака» содержит указание на оттенок значения «красть, воровать». В доказательство наличия его приводятся цитаты из художественных произведений: *Словом сказать, всегда, среди самых спокойных дел, она вдруг исчезает и непременно кассу умыкает, и нет от нее ни следа, ни гласа, ни послушания. Видимо, Валерий Гаврилович не отличался разборчивостью в средствах. Рассказывали далее, что он разбирал стену конюшни и умыкал жеребцов-производителей. — Святее римского папы хочешь быть, а икорку небось прихватил. Он шлепнул ладонью по бочонку. — Ведь не свое, казенное умыкаешь.*

Нам представляется, что во всех иллюстрациях авторы не случайно используют слово *умыкать*, которое по своей семантике не тождественно глаголам *воровать, красть.* Во всех авторских текстах слово привносит иронию, выражающую авторскую оценку поступка, который выявляет свободное отношение персонажа к общей или чужой собственности.

Глаголы *воровать, красть* имеют в русском языке несколько синонимов, но ни один словарь синонимов в синонимическом ряду с доминантой *воровать* или *красть* не приводит глагол *умыкать.* Следовательно, составители не считают эти слова синонимами. В доказательство приведу материал из словарей:

1) Александрова. Словарь синонимов русского языка. М., 1968. **Красть,** воровать, похищать, выкрадывать; тянуть, тащить, вытаскивать, таскать, переть.

2) Словарь синонимов русского языка: В 2-х т. Л., 1970. **Воровать,** красть, похищать, грабить, таскать, тащить, тянуть, уводить, уносить, переть.

3) Словарь синонимов. Л., 1975. **Воровать,** красть, похищать, грабить *(подчеркивается момент насилия),* таскать *(преимущ. по отношению к мелкому или систематическому воровству),* тащить, тянуть, лямзить, тырить, тибрить, бондить.

В заключение сошлемся также на «Словарь русского языка», изданный Академией наук, где в т. 4 (1961 г.) приведено толкование слов *умыкать, умыкание*. *Умыкать* — похитить (девушку с целью заключения брака), *умыкание* — древний обычай, похищение девушки с целью заключения брака.

Значение слова складывается из семантических компонентов (сем). В слове *умыкать* главная сема — указание на игровой момент похищения, когда похищают в соответствии с традицией, для ее поддержания. Наличие такого значения в слове современного языка сопротивляется употреблению и пониманию слова в значении *украсть*. Поэтому это значение анализируемого слова не зафиксировано ни словарями синонимов, ни академическим словарем.

В конце статьи слово «умыкнул» в авторском употреблении иронично, а смысловой его аспект — игровой, соотносящий поведение персонажа, о котором идет речь, с древней брачной традицией.

Фраза, содержащая слово «умыкнул», не дает оснований для понимания ее как констатации нарушения лицом, о котором идет речь, законодательства или моральных принципов.

Ненормативной лексики в статье нет».

Аргументы адвоката ответчика были признаны убедительными. Суд принял решение в иске NN к редакции газеты «Д» и к автору статьи отказать.

Показательным примером того, насколько важно работникам суда знать и различать значения слов, сферу их употребления, учитывать, как они понимаются, толкуются и соответственно, как на них реагируют говорящие в различных речевых ситуациях, например, при публичном обсуждении, в судебном разбирательстве, служит напутственное слово А. Ф. Кони присяжным по делу коллежского советника Константина Юханцева, обвиняемого в растрате сумм Общества взаимного поземельного кредита.

«Эксперты определили вам, сколько приблизительно осталось в его пользу за вычетом расходов по оплате купонов, платежу куртажных денег, процентов по ссудам из банка и т. д. Остается все-таки большая сумма. Что сделано с нею? Истратил, роздал, разбросал в неудержимых тратах без оглядки назад, без заглядывания вперед, говорит подсудимый. Припрятал, утаил, припас на черные дни, говорят обвинители.

Растратил, выражаясь юридическим языком, говорит Юханцев, *присвоил* — утверждает прокурор. Я должен вам сказать, господа присяжные заседатели, что для нравственного суда над Юханцевым без сомнения полезно определить, что именно он сделал с деньгами, которые он так широко черпал в кассе Общества. Между растратою и присвоением существует серьезная нравственная разница, и о какой бы сильной распущенности ни говорила растрата, разбрасывание чужих денег, но она все-таки по отношению к обвиняемому лучше, чем та преступная предусмотрительность и запасливость, которыми характеризуется присвоение, в котором место увлечения занимает уже расчет. Но, с точки зрения закона, присвоение и растрата суть преступления равносильные. Закон видит исходную точку преступления в обоих случаях одинаково в обмане доверия, злоупотреблении положением и указывает на результат преступления — вред или убыток, одинаковый и от растраты чужих денег, и от их припрятания.

Вот почему я не советую вам долго останавливаться над рассмотрением этого спора, тем более, что для точного и справедливого его разрешения не представляется достаточно данных, а есть только предположения, основанные на сомнении в возможности истратить в пять лет такие суммы. Но предположения и сомнения, как бы правдоподобны они ни казались, без фактической опоры — непрочный материал для верного решения. Вот почему и суд спрашивает вас не о том, растратил ли или присвоил себе Юханцев деньги, а ждет вашего ответа на более широкий вопрос — употребил ли Юханцев в свою пользу ценности, вверенные ему Обществом?» [60, 399—400].

А. Ф. Кони обращает внимание на то, как по-разному называют действие подсудимого: деньги *истратил, роздал, разбросал в неудержимых тратах; припрятал, утащил, припас на черные дни.* Если же говорить юридическим языком, то в первом случае деньги были *растрачены,* а во втором — *присвоены.* Это, как подчеркивает А. Ф. Кони, не одно и то же с нравственной точки зрения, а с точки зрения закона «присвоение и растрата суть преступления равносильные».

Контрольные вопросы и задания

1. *Какие функции выполняет слово в акте коммуникации?*
2. *Расскажите историю слов «прохвост» и «халтура».*
3. *Какие слова способны передавать эмоциональную оценку?*
4. *Что такое стилистическая окраска слов?*

Глава 8

ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К РЕЧИ ЮРИСТА

❖ ***Для размышления***

Высокая культура разговорной и письменной речи, хорошее знание и чутье родного языка, умение пользоваться выразительными средствами, его стилистическим многообразием — самая лучшая опора, самое верное подспорье и самая надежная рекомендация для каждого человека в его общественной жизни и творческой деятельности.

В. В. Виноградов

8.1. Точность речи

Точность речи чаще всего связывают с точностью словоупотребления. Точность словоупотребления зависит от того, насколько говорящий знает предмет речи, насколько он эрудирован, умеет ли логически мыслить, знает ли законы русского языка, его правила.

Таким образом, точность речи определяется:

— знанием предмета,
— логикой мышления,
— умением выбирать нужные слова.

Рассмотрим несколько ситуаций.

1-я ситуация.

Студент, сдавая экзамен, оправдывается: «Я это знаю, только вот сказать не могу».

Как вам представляется, может ли такое быть? Некоторые скажут: «Да. Такое может быть. Однако отвечающему только кажется, что он знает. В действительности его сведения о предмете отрывочны, бессистемны, поверхностны. Вероятно, когда он читал научную литературу, учебники, слушал лекции, не усвоил основ предмета, не осмыслил, в чем его специфика, каковы отличительные признаки. В таком случае в памяти остаются какие-то отрывочные сведения, смутное представление и создается впечатление, что ты знаешь, но только сказать не можешь».

Другие судят иначе: «Нет! Такого быть не может. Если человек разбирается в вопросе, хорошо изучил предмет, то он сможет и рассказать о нем». Действительно, чтобы речь была точной, необходимо постоянно расширять свой кругозор, глубже вникать в суть вопроса, стараться понять во всех деталях то, чем занимаешься, что изучаешь или делаешь.

2-я ситуация.

Лектор, обучая ораторскому мастерству, сказал:

> «Требования, предъявляемые к речи лектора, кратко можно свести к следующему:
>
> Безукоризненное знание грамматики русского языка.
>
> Знание литературы об ораторском искусстве, о культуре речи.
>
> Владение орфоэпическими нормами, т. е. четкое произношение каждого звука, каждого слова, каждой фразы, правильная постановка ударения, безукоризненное произношение звуков и прочее.
>
> Умелое использование языковых изобразительных средств».

Подумайте, в чем здесь проявляется нарушение логики? К чему/кому могут быть предъявлены требования, о которых говорит лектор? Только к самому лектору, а не к его речи, так как речь не может «безукоризненно знать грамматику», «знать литературу об ораторском искусстве» и т. д.

3-я ситуация

Разговор подруг:

— Займи мне двести рублей.

— Я не знаю, у кого.

— Я тебя прошу мне занять!

— Я так и поняла, что ты меня просишь. Но скажи, у кого?

Почему ведущие диалог не понимают друг друга? Одна из них не владеет культурой речи, допускает ошибку. Следовало сказать: «Дай мне в долг» или «Дай взаймы», «Одолжи», поскольку глагол *занять* имеет значение «взять взаймы», а не «дать взаймы».

В данном случае неточность речи обусловлена неточностью словоупотребления.

Рассмотрим, в каких случаях нарушается точность речи в результате недостаточного знания особенностей русского языка. Наиболее типичны из них: употребление слов в несвойственном им значении; неустраненная контекстом многозначность, порождающая двусмысленность; смешение паронимов, омонимов.

Каждое знаменательное слово выполняет номинативную функцию, т. е. называет предмет или его качество, действие, состояние. Это обязывает говорящих обращать внимание на значение слов, правильно их использовать.

Небрежное отношение к языку может привести к непониманию, неверным действиям, выводам, к нарушению речевой этики, а иногда даже к ссоре.

Например, в русском языке есть глаголы: *выходить, сходить, слезать, вылезать, спускаться.* Какое действие называет каждый из них? Чем они отличаются по значению? Как правильно спросить:

(на катере) Вы на следующей пристани ... ?

(на электричке) Вы на следующей станции ... ?

(в автобусе, троллейбусе, трамвае) Вы на следующей остановке ... ?

Когда пароход, катер причаливают к пристани, то кладут сходни и по ним пассажиры сходят. Когда едешь на поезде, электричке, то приходится сходить по ступенькам. Поэтому и в том и в другом случае принято говорить: «я схожу, вы сходите». В автобусе-троллейбусе, трамвае есть вход (задняя дверь) и выход (передняя дверь), поэтому едущие в городском транспорте входят и выходят. Однако допустим и вопрос: «Вы сходите на следующей остановке?», поскольку в данном случае приходится сходить по ступенькам.

Приведем другой пример.

Время завтрака. Сестра говорит брату: «Поставь на стол мелкие тарелки и кружки». Брат выполняет просьбу. «Ты что издеваешься надо мной? Что ты поставил?» — раздается нервный голос сестры, которая видит на столе металлические кружки. «Ты же велела кружки поставить, я их и поставил», — голос брата дрожит от несправедливого обвинения. «Какой же ты недотепа! Разве пьют кофе из алюминиевых кружек?» — «Я же не знал, для чего они нужны. Сказала бы: «Поставь чашки» и все было бы ясно». — «Вот умник нашелся! Кружки, чашки! Не все ли равно, как назвать? Соображать надо».

Общение требует точности выражения. Если же ошибся, допустил небрежность в выборе слов, то не сердиться надо, не обвинять другого, а согласиться и быть в дальнейшем внимательнее к своей речи.

Снижает точность речи незнание о существовании в языке паронимов и омонимов, неумение нейтрализовать эти явления в речи.

Паронимами (para — рядом, onyma — имя) называются слова, близкие по звучанию и написанию, но разные по значению. Например: адресант —адресат, экскаватор — эскалатор, кворум — форум, контракт — контакт, факт — фактор, описка — отписка, внеклассный — внеклассовый. Паронимы встречаются и среди собственных имен: Эйзенштейн — Эйнштейн, Капри — Кипр, Швеция — Швейцария.

Австрийский географ Людвиг Кренек, вспоминая о своем пребывании в Индии, рассказывает: «Мы давно уже перестали называть себя австрийцами, потому что об Австрии никто здесь и понятия не имел, и все принимались сразу говорить об Австралии». В данном случае паронимами будут: *Австрия — Австралия, австрийцы — австралийцы.*

Наличие в языке паронимов приводит к тому, что в устной и письменной речи одно слово ошибочно употребляется вместо другого. Так, например, в предложении «На данный момент наш институт является федеральным информационным центром, так как сюда благодаря возможностям сети стекается *массив* информации со всей России» следовало вместо слова *массив* употребить *масса.*

Употребление в речи **омонимов**, т. е. слов, различных по значению, но одинаковых по написанию и звучанию, может также привести к смысловой неточности, двузначности высказывания. Например, предложение «Издали закон

об упразднении транспортных судов» звучит двусмысленно из-за наличия в языке омонимов: *судов* — форма родительного падежа множественного числа существительного *суд* и *судов* форма родительного падежа множественного числа существительного *судно*. Возникает вопрос, что упразднили: транспортные суды или транспортные суда? Неудачное употребление омонимов может привести к комическому эффекту. Так фраза «Совместный отдых, как и труд, спаивает людей» обязательно вызывает нежелательную реакцию.

Опасна в речи и синтаксическая омонимия. Например, предложения «Назначение председателя всем показалось удачным» и «Характеристика Климова точно соответствовала действительности» заключают в себе двойной смысл. Непонятно: председателя назначили или председатель кого-то назначил; характеристика, данная Климову или Климовым? По-разному может быть воспринято и предложение «Газеты сообщили об отъезде гостя из Англии» (отъезд английского гостя или лица, гостившего в Англии). О необходимости следить за точностью выражения своих мыслей хорошо сказал Л. Н. Толстой:

«Единственное средство умственного общения людей есть слово, и для того, чтобы общение это было возможно, нужно употреблять слова так, чтобы при каждом слове несомненно вызывались у всех соответствующие и точные понятия».

Эти слова Толстого имеют прямое отношение к юристам. Они решают судьбу человека, доказывают его виновность или невиновность; они разъясняют закон, разбирают конфликтные ситуации; они помогают людям разобраться в различных жизненно важных проблемах.

Юрист несет ответственность за каждое сказанное им слово, поэтому нередко прокурор, адвокат вынуждены обращать внимание на семантику слова, уточнять его значение, сопоставлять, сравнивать значения разных слов, указывать на неправильное, неточное их употребление.

Особенно наглядно это представлено в речах известного российского юриста Ю. А. Костанова. Выступая с обвинительной речью, он прежде всего стремится квалифицировать содеянное подсудимыми и дать точное наименование в соответствии с законодательством как самому деянию, так и каждому из совершивших его.

Из речи по делу «Фантомасов»:

«Группа в составе Вячеслава Толстопятова, Самасюка и Горшкова была устойчивой группой, действовавшей длительное время — более четырех с половиной лет — и совершившей значительное число нападений на государственные учреждения и организации, на отдельных граждан.

Группа была вооружена кустарно изготовленными пистолетами-пулеметами, автоматом, револьверами и ручными гранатами. С 16 декабря 1971 года вооружение группы пополнилось двумя револьверами системы «Наган».

Устойчивость и вооруженность группы, характер ее деятельности позволяют назвать эту группу *бандой* и предопределяют квалификацию действий оставшихся в живых ее участников Вячеслава Толстопятова и Горшкова — как *бандитизм* по статье 77 УК РСФСР.

Но *бандит* не только тот, кто, взяв в руки автомат, стрелял в инкассаторов. *Бандит* и тот, кто вооружил банду, кто вложил автомат в руки убийцы, кто советами и подсказками помогал разрабатывать планы нападений, кто принимал и прятал награбленное.

Роль Владимира Толстопятова в создании оружия и организации банды, участие его в обсуждении совершенных и готовящихся преступлений, его выходы к химзаводу и «Южгипроводхозу», получение им значительной части награбленных сумм — все это заставляет признать его полноправным *участником банды* и квалифицировать его действия той же статьей 77 УК РСФСР.

Таким же образом надлежит квалифицировать и действия Черненко, давшего согласие вступить в банду и с оружием в руках принявшего участие в совершенном бандой нападении на «Южгипроводхоз», поскольку участие в отдельных совершаемых бандой нападениях закон также называет *бандитизмом.*

Действия Срыбного и Денскевича должны быть квалифицированы как *пособничество бандитизму* по статьям 17 и 77 УК РСФСР, поскольку, не принимая непосредственного участия в нападениях, первый предоставил бандитам автомашину для совершения нападения, а второй содействовал нападению на этот объект указаниями о передвижениях автомашины у химзавода» [63, 94].

Как видим, только после тщательного анализа фактов преступления прокурор называет группу подсудимых *бандой*, их действия — *бандитизмом*, одних — *бандитами*, других — *пособниками*. Для большей убедительности в точности предлагаемых наименований используются сочетания

«заставляет признать полноправным участником банды»; «закон также называет бандитизмом»; «должно быть квалифицировано как пособничество бандитизму».

От точности речи зависит понимание, истолкование слов, словосочетаний, предложений, сказанных подсудимым, свидетелем или кем-то из членов суда. Поэтому в случаях двоякого толкования сказанного требуется не только уточнить, какой смысл имел в виду говорящий, но и доказать это. Интересный пример привел Ю. А. Костанов в книге «Речи судебные... и не только». В Краснодаре в семидесятых годах оперуполномоченный ОБХСС Степанюк, фанатик милицейской работы, «изобличил группу взяточников в милицейских рядах, чем тут же снискал нелюбовь начальства и коллег». Вскоре его уволили. Его многочисленные жалобы в министерство отклонялись. Когда Степанюк в одном из писем написал «Что же мне их обоих (имелись в виду начальник краевого Управления охраны общественного порядка и его заместитель по кадрам) убить, что ли?!», фразу истолковали как угрозу и против Степанюка возбудили уголовное дело. После долгих разбирательств оно было направлено в Ростовский областной суд, а прокурором был назначен Ю. А. Костанов.

Из речи прокурора:

«Товарищи судьи! Если верить обвинительному заключению, то перед вами очень опасный преступник. Шутка ли, угрожать убийством не кому-нибудь, а самому Главному краснодарскому милицейскому начальнику и его заместителю! <...> Если, однако же, верить подсудимому, то это вовсе и не было угрозой. Просто риторический вопрос, заданный, правда, в несколько экстравагантной форме, возможно, и неуместный в официальном обращении в государственный орган, но употребленный им по запальчивости и потому извинительный» [63, 112].

Прокурор напомнил, что обвиняемый назвал свою фразу *не угрозой, а риторическим вопросом*. Для суда этого мало. Необходимо **доказать**, что риторический вопрос, из-за которого весь сыр-бор разгорелся, не заключает в себе угрозу. Вот как блестяще это делает Ю. А. Костанов. Приведем речь прокурора полностью.

«Как же на самом деле следует расценивать фразу Степанюка «Убить бы их обоих, что ли?», содержащуюся в знаменитом письме в Министерство охраны общественного поряд-

ка РСФСР, том самом письме, которое лежит сейчас перед Вами на судейском столе? Можно ли квалифицировать эти слова как уголовно наказуемую угрозу убийством? Вправе ли мы подвергать Степанюка за эти слова уголовному наказанию? <...>

Итак, Степанюк не отрицает, что письмо написано им, что, написав: «их обоих», он имел в виду начальника краевого УООП Мезикова и его заместителя по кадрам Карагодина. Подтвердила это и почерковедческая экспертиза. Казалось бы, что еще нужно для признания Степанюка виновным? И задача прокурора упрощена до предела — вина доказана, осталось только предложить суду размер наказания, которое следует применить к подсудимому.

Но нет! Доказав, что эту угрожающую фразу написал подсудимый, надо еще убедиться в том, что эти действия уголовный закон признает преступлением. Иными словами: содержат ли действия подсудимого все признаки состава преступления? В данном случае необходимо установить не только факт, что угрожающую фразу написал подсудимый, но и реальность этой угрозы: насколько реально воспринимали ее Мезиков и Карагодин, считал ли подсудимый, что они воспримут эту угрозу как реальную, и что он сделал для того, чтобы восприняли ее именно таким образом.

Думается, что как раз этого, несмотря на тщательность, я бы даже сказал, дотошность исследования материалов дела в судебном заседании, мы не установили. Надо напомнить, что предварительное следствие, длившееся почти год, не оставило без внимания ничего, что могло иметь хоть мало-мальское отношение к делу. Уж, кажется, здесь собраны все материалы, позволяющие узнать не только, что написал Степанюк, но и что он думал и даже что еще только собирался подумать. Все эти материалы исследованы, в деле не осталось ничего, что Вами не исследовано. Нет и ничего такого, что надо было бы исследовать дополнительно.

Из всех исследованных в судебном заседании материалов следует, что Степанюк не вкладывал в упомянутую фразу реальной угрозы. Эти слова действительно были написаны им в запальчивости, так как он считал себя необоснованно уволенным из мести за разоблачение группы взяточников в милицейских мундирах. Возмущенный бесчисленными отказами Министерства на свои жалобы, он понял, что нужно использовать какие-то неординарные, необычные формулировки, чтобы привлечь внимание к той несправедливости, о которой писал.

В крамольной фразе не утверждается, что если Мезиков и Карагодин не выполнят каких-то условий Степанюка, то они

будут им убиты. Фраза эта носит отвлеченно-предположительный характер и реальной угрозы не содержит. Более того, обязательным признаком состава преступления, предусмотренного статьей 193 УК РСФСР, является направленность угрозы на прекращение либо изменение служебной деятельности потерпевшего в интересах того, кто угрожает. Не всякая угроза должностному лицу влечет уголовную ответственность, но только «примененная в целях прекращения служебной или общественной деятельности или изменения ее характера в интересах угрожающего». А этой-то взаимосвязи между угрозой и деятельностью Мезикова и Карагодина письмо Степанюка как раз и не содержит. Он свое письмо посылал не им, а в министерство. И не для того, чтобы Мезиков с Карагодиным, испугавшись, восстановили его на работе, а чтобы министерство, разобравшись с краснодарскими милицейскими деятелями, их наказало, а в отношении Степанюка восстановило справедливость.

Он не думал даже о том, что его письма будут прочитаны теми, на кого он жаловался. Степанюк мог, конечно, догадаться, что в России, увы, в нарушение российских же законов жалобы на чиновников, тем более руководящих, не принято проверять без участия тех, на кого жалуются. Мог, конечно, догадаться, но не был обязан знать, что содержание его писем будет доведено до сведения тех, для чьих глаз они вовсе не предназначались. Эти несостоявшиеся догадки вменить в вину Степанюку никак нельзя. Но все это, собственно говоря, менее всего относится к последней жалобе Степанюка, той самой, которая и есть по сути предмет нашего судебного разбирательства. Эта жалоба вообще не рассматривалась. Те, кому была адресована жалоба, тут же переправили ее в прокуратуру Краснодарского края. Мезиков и Карагодин узнали о ней уже после возбуждения уголовного дела, так что, если бы даже угроза и носила реальный характер, обвинять Степанюка можно было бы не в угрозе должностным лицам, а лишь в покушении на это преступление. Фактически же не было и покушения.

Итак, то, что инкриминировано Степанюку, реальной угрозы потерпевшим, направленной на изменение их деятельности в его интересах, не содержит. Из этого следует, что Степанюк должен быть оправдан за отсутствием в его деянии состава преступления» [63, 112—114].

Обратим внимание еще на особый прием, который встречается в речи судебных ораторов и связан с ее точностью. Это прием противопоставления. Он позволяет уточнить значение слов и придать сказанному большую убедительность.

Из речи Ю. А. Костанова:

«Смелость и наглость — не одно и то же.

Верзила Самасюк направлял револьвер на кассира магазина № 46 Орлову, а Вячеслав Толстопятов стрелял в это время «для уверенности» рядом с ней из автомата; Горшков целился из автомата в продавщицу Романовскую из магазина № 21 на Мечникова. Всякий раз они были убеждены, что отпора не получат. Что это? Смелость? — Нет! Это наглость.

Начав с револьверов, они перешли к автоматам, набивая в патроны все больше пороха. При аресте их арсенал составлял 6 револьверов, 5 автоматов и ручные гранаты. Но оказалось, что смелость и уверенность в себе рождает не револьвер в кармане и не автомат в руках.

Любовь к своим детям, своему городу, своей стране, готовность защищать их в любую минуту и против любого нападения — вот та руда, из которой выплавляется истинное мужество.

Именно такие люди и встали на пути бандитов.

Это и сохранившие выручку кассиры и продавцы магазина № 46.

Это и пенсионер Чумаков, шоферы Арутюнов, Коваленко и Топчиев.

Это инкассаторы Зюба и Маликов, сотрудники Управления противопожарной охраны Салютин и Дорошенко, работник милиции Русов и грузчик продмага Володя Мартовицкий.

С самого начала своей деятельности преступники чувствовали, что они выступают не только против инкассаторов и работников милиции, их противником становится всякий честный человек» [63, 108].

В речи противопоставляются *смелость, истинное мужество* и *наглость; револьверы, автоматы, патроны, порох, ручные гранаты* и *любовь к своим детям, своему городу, своей стране, готовность защищать их; бандиты, преступники* и *честные люди*.

Необходимость подбирать точное название для действий, поступков, предметов заставляет судебных ораторов уточнять значение слов, подчеркивать различие между словами, предлагать иное, более точное наименование.

Из речи Ю. А. Костанова:

«И Савкин, направляясь в гараж с Канунниковым, берет с собой заранее изготовленное им «шило». «Шило», которое по размерам — длине и толщине металлической части — следует назвать не *шилом*, а *стилетом*» <...>.

В то же время Канунникову нанесено 11 колотых ран, причем их характер и размеры позволяют экспертам утверждать,

что ранения причинены этим или подобным шилом-стилетом. <...>

Итак, Савкин обманом заставил Канунникова принести деньги — 4700 рублей, обманом завлек его в гараж, где они оба упали в яму, вырытую Савкиным, на доски, уложенные Савкиным, на частокол гвоздей, вбитых Савкиным, в гараж, где специально изготовленным им шилом-стилетом Савкин нанес Канунникову 11 проникающих в грудную и брюшную полость ран. Причиненные Канунникову телесные повреждения отнесены экспертизой к разряду тяжких, как опасные для жизни в момент нанесения.

И это Савкин называет «недоразумением»?!

Нет, это не «недоразумение». Это вооруженное нападение на Канунникова с целью завладеть его деньгами. По своему характеру и интенсивности оно не только представляло опасность, но и причинило реальный вред здоровью Канунникова» [63, 33; 34—35].

Прокурор дает точное наименование орудию нападения *стилет, шило-стилет,* а действие подсудимого, отвергая название *недоразумение,* квалифицирует как *вооруженное нападение.*

Вырисовывая характеры подсудимых, приводя неоспоримые доказательства их виновности, прокурор Ю. А. Костанов указывает на различие между словами *признать свою вину* и *раскаяться,* что важно для определения наказания:

«Одиннадцать человек — и у каждого свой жизненный путь, свой характер, своя дорога на скамью подсудимых. И в то же время сколько между ними общего!

Это и пристрастие к спиртному, и нежелание заниматься общественно полезным трудом и вообще трудиться, и глубокое безразличие к общественным интересам.

Это и фарисейство:

— фарисейство братьев Толстопятовых, которые рассуждали здесь об экономии энергии и лампочках, способных имитировать северное сияние и свет утренней зари;

— фарисейство Горшкова, который извинялся перед родственниками убитого им Зюбы;

— фарисейство всех прочих, которые вспоминали здесь о любых своих заслугах, вплоть до участия в школьной самодеятельности.

Каждый из них считает себя чем-то обиженным: Мардиросову не доплатил денег Зарицкий; Черненко в обиде на Самасюка и Толстопятова за то, что они втянули его в эту историю; Горшков — на братьев Толстопятовых за то, что у

него больше всех ранений, но он меньше других пользовался деньгами. И даже Вячеслав Толстопятов, и тот в обиде на Самасюка, который без спросу брал деньги из тайника.

Но никто не обижается на самого себя за бездарно прожитую жизнь, за собственную искалеченную судьбу.

И никто, по большому счету, не раскаивается в том зле, которое он причинил людям. Ибо признать свою вину и раскаяться — далеко не одно и то же. Все они искали какие-то оправдания, говорили, что их вынудили обстоятельства (не было, мол, средств на изобретательство), что их втянули, запугали, но никто не принял ответственности на себя» [63, 106—107].

8.2. Понятность речи

Среди требований, предъявляемых к языку говорящего или пишущего, выделяется требование понятности. М. М. Сперанский (1772—1839) в «Правилах высокого красноречия» не без юмора замечает: «Кто хочет писать собственно для того, чтобы его не понимали, тот может спокойно молчать». В другом месте эту же мысль он выражает афористично: писать или говорить непонятно «есть нелепость, превосходящая все меры нелепостей».

Соблюдение данного требования важно потому, что оно связано с действенностью, эффективностью устного слова.

По мнению исследователей, общепонятность языка определяется прежде всего отбором речевых средств, а именно необходимостью ограничить использование слов, находящихся на периферии словарного состава языка и не обладающих качеством коммуникативной общезначимости.

❖ ***Для размышления***

Не применять в речи одних и тех же выражений, даже одних и тех же слов на близком расстоянии. Флобер и Мопассан советовали не ставить в тексте одинаковых слов ближе, чем на 200 строк.

А. Ф. Кони

Огромный словарь русского языка с точки зрения сферы употребления можно разделить на две большие группы — лексику неограниченной сферы употребления, в которую входят общеупотребительные, понятные для всех слова, и лексику ограниченного употребления, в которую

включены профессионализмы, диалектизмы, жаргонизмы, термины, т. е. слова, употребляемые в определенной сфере — профессиональной, территориальной, социальной.

Лексика неограниченной сферы употребления состоит из общеупотребительных слов, которые в определенных социальных условиях должны быть понятны всем носителям данного языка во всех случаях: *хлеб, семя, город, сад, тетрадь, школьник, врач, мороз, лупа, птица, любовь, сила и* т. д. Общеупотребительный словарный фонд русского языка огромен. Он-то и делает нашу речь общедоступной для каждого, кто владеет русским языком.

Гораздо труднее обстоит дело с восприятием слов ограниченной сферы употребления. Она так и называется потому, что ее не могут и не должны понимать абсолютно все. Рассмотрим основные группы этих слов.

Профессионализмы — слова и выражения, используемые людьми одной профессии (журналисты, юристы, социологи, философы, шахтеры, плотники и др.). Они в большинстве случаев не относятся к официальным, узаконенным наименованиям. Для них характерна большая детализация в обозначении специальных понятий, орудий труда, производственных процессов, материала.

Так, в речи плотников и столяров инструмент для строгания досок — рубанок, имеет разновидности: *фуганок, горбач, шерхебель, медведка, дорожник, стружок, наструг, шпунтубель, калёвка, занзубель.* Для пиленого леса в литературном языке используются два обозначения: *бревно и доска.* В профессиональной речи бревна и доски различаются по размеру, форме и называются: *брус, лежень, пластина, четвертина, горбыль* и др. Профессионализмы часто обладают экспрессией, что сближает их с жаргонизмами. Например, водители автобусов, грузовиков, легковых автомобилей руль именуют *баранкой,* полиграфисты кавычки по их виду образно называют *ёлочками* (« »), *лапками* (" "), общий заголовок в газете — *шапкой.*

Диалектная лексика — слова, ограниченные в территориальном отношении, входящие в словарный состав отдельных диалектов, понятные лишь жителю данной местности. Например: *биспой* — «седой, серебристый» (в говорах Архангельской области); *зобать* — «есть» (в рязанских говорах); *жварить* — «сильно бить, колотить» (в калужском говоре).

«Если в Дмитровском уезде употребляется слово «хрындуги», — писал А. Горький, — так ведь необязательно, чтобы население остальных восьмисот уездов понимало, что значит это слово».

Жаргонизмы — слова и выражения, принадлежащие какому-либо жаргону. В современной лингвистической литературе слово жаргон обычно употребляется для обозначения различных ответвлений общенародного языка, которые служат средством общения различных социальных групп.

Возникновение жаргонов связано со стремлением отдельных групп противопоставить себя обществу или другим социальным группам, отгородиться от них, используя средства языка. В отличие от общенародного языка, призванного содействовать широкому общению людей, жаргон — «тайный» язык, цель которого — скрыть смысл произносимого от «чужака». Таков, к примеру, появившийся на Руси жаргон староверов-раскольников, преследуемых государством и церковью. Ими был создан так называемый «офеньский язык» — тайный язык офеней — торговцев раскольничьими книгами и иконами. Вот как описывает это явление известный знаток раскольничьего быта, видный русский писатель П. М. Мельников-Печерский:

«...Прибежит в лавку, ровно с цепи сорвавшись, какой-нибудь паренек и, ни с кем не здороваясь, никому не поклонясь, крикнет хозяину:

— Хлябышь и дудоргу хандырит, пельмиги шишлять!..

И хозяин вдруг встревожится, бросится в палатку и начнет там наскоро подальше прибирать, что не всякому можно показывать. Кто понял речи прибежавшего паренька, тот, ни слова не молвив, сейчас же из лавки вон... Сколько бы кто ни учился, сколько бы ни знал языков, ежели он не офеня и не раскольник, ни за что не поймет, чем паренек так напугал хозяина. А это он ему по-офеньски вскричал: «Начальство в лавку идет бумагу читать».

Часто говорят и пишут о молодежном жаргоне. Вряд ли это явление можно назвать жаргоном, ибо оно не имеет социальных корней. Молодежь, особенно подростки, в целях возрастного «самоутверждения» начинает употреблять слова и словечки, отличающиеся от общепринятой речевой нормы. В ход идут элементы разноплановой лексики: иностранные слова, профессионализмы (моряков, музыкантов), вульгаризмы, диалектизмы и в какой-то мере жаргонизмы.

Употребляются они как некий признак принадлежности к определенному «клану» — возрастной группе. Применяются эти слова бездумно, неосознанно, смысл их весьма приблизителен, а происхождение чаще всего неизвестно для говорящего. Вряд ли кто-нибудь, употребляя модное в свое время словечко «клёво», подозревал, что оно давно известно в рязанских, владимирских, тамбовских говорах, обозначая в них «хорошо».

Все жаргонные слова представляют собой стилистически сниженную лексику и находятся за пределами литературного языка. Они, как и любое слово литературного языка, диалекта, со временем устаревают и исчезают или вместо одних жаргонизмов появляются другие. Так, среди названий денег сейчас уже не встречаются жаргонизмы *хруст* (рубль), *квинта* (5 рублей), *красненькая, декан* (10 рублей), *угол* (25 рублей), *кусок* (1000 рублей), но появились *штука* (1000 рублей), *лимон* (миллион), *башли, бабки* (деньги).

Лексика ограниченной сферы употребления требует вдумчивого с ней обращения. Не нужно полностью исключать ее из своей речи. Если приходится общаться в узкопрофессиональной среде, то можно свободно использовать в речи принятые там специальные слова и профессионализмы. Но если нет уверенности, что все слушатели знакомы со специальной лексикой, то следует раскрыть, объяснить каждое необщеупотребительное слово.

Диалектные слова, а тем более жаргонизмы и арготизмы, как правило, недопустимы в речи. Эти элементы ограниченной сферы употребления могут быть введены в речь только с определенной целью, например в качестве выразительных средств, подчеркивающих отношение говорящего, но делать это следует осторожно, с пониманием целесообразности и уместности такого применения в каждом конкретном случае.

Особого внимания требует использование еще одной значительной группы слов ограниченной сферы употребления — терминологической лексики.

Термины — это слова, которые являются точным обозначением определенного понятия какой-либо специальной области науки, техники, искусства, общественной жизни и т. п. Напомним, что понятие — это мысль об общих существенных свойствах, связях и отношениях предметов или явлений объективной действительности.

Как форма мышления понятие неразрывно связано с языком. Всякое понятие формируется и реализуется в слове или словосочетании. Формирование понятий является важнейшим условием научного знания.

Роль терминов в науке велика. Установлено, например, что представление об инерции уже было известно предшественникам Галилея. Но только с того момента, когда Галилей дал этому название «инерция», было уточнено само представление об инерции и понятие вошло в научный оборот. В целом ряде случаев переход от предположений и догадок к точному знанию совершается при помощи утверждения соответствующего термина. Вот почему все великие ученые уделяли особое внимание созданию и развитию научной терминологии.

Фиксируя время рождения того или иного термина, можно судить о развитии науки, ее проблематике, объектах исследования, о появлении новых научных направлений.

Вполне естественно, что термины довольно часто встречаются в речи людей разной специальности: инженеров, врачей, экономистов, юристов, преподавателей, агрономов и др. Однако не все и не всегда умело используют их, не задумываются над тем, понятны ли термины слушателям, не учитывают особенности восприятия семантики слова в звучащей речи. Различие в понимании содержания слов у отправителя и получателя снижает эффективность восприятия.

Ясность, понятность речи зависят и от правильного употребления в ней **иностранных слов.** Нередко спрашивают, следует ли употреблять иностранные слова или лучше обойтись без них. Вопрос об использовании в нашей речи иностранных слов не случаен. Иноязычные слова в русском языке издавна были предметом обсуждения ученых, общественных деятелей, писателей, любителей русского языка. Ученых интересовало, какое место занимают заимствованные слова в словарном составе русского языка, из каких языков больше всего заимствуется слов, в чем причина заимствования, не засоряют ли иностранные слова родной язык. Делались даже попытки заменить слова, пришедшие из других языков, русскими. Так, В. И. Даль в свой знаменитый словарь включал мало заимствованных слов. Он считал, что их следует заменить областными, просторечными или вновь созданными, например, ***автомат — самодвига,***

самоход, живуля; инстинкт — побудок, побудка; кокетка — хорошуха, красовитка, миловидница. Делая некоторую уступку в пользу распространенных общенародных слов, таких как *горизонт, атмосфера,* В. И. Даль все же не прочь был и их заменить просторечными синонимами. Он писал, что не понимает, почему «завесь» и «закрой», как говорят на Каспийском море, хуже «горизонта».

Заимствование — это нормальное, естественное явление для любого языка. Например, в словаре английского языка иностранные слова составляют более половины, немало их в немецком, французском и других языках. Такое явление не было чуждо и древним языкам: в латинском языке более 7 тыс. греческих слов.

Заимствованные слова в языке появляются в результате общения одних народов с другими, в результате политических, экономических и культурных связей между ними.

Например, из греческого языка вошли в русский язык слова, связанные с бытом *(котел, кровать, баня),* научные термины *(философия, математика, история, грамматика, логика),* термины искусства *(стихи, комедия)* и т. д.

Латынь дала нам целый ряд политических терминов: *республика, пролетариат, диктатура.* Тюркские языки принесли слова: *кумир, казна, жемчуг, бисер, деньги, базар, таз, утюг, аршин* и др. Из Западной Европы пришли слова: *клевер, верстак* (нем.); *пальто, гарнизон, котлета* (фр.); *пельмени, пурга* (фин.); *гитара, томат* (исп.); *тенор, ария, макароны* (итал.); *матрос, зонтик, флаг, галстук* (гол.) и мн. др.

В наше время оживляются старые и возникают новые виды связей между русскими и другими народами. Поэтому современный русский язык постоянно пополняется словами, заимствованными из других языков, и в свою очередь обогащает словами различные языки мира.

Место иноязычных слов в русском языке, их дальнейшая судьба неодинакова и определяется их назначением. Заимствования по степени их проникновения в словарный состав русского языка можно разделить на три группы.

Первую из них составляют иноязычные слова, прочно вошедшие в русский язык. Они заимствованы давно, усвоены всем народом и не воспринимаются как иноязычные. Эти слова — единственные наименования жизненно важных понятий. К этой группе относятся не только бытовые слова *кровать, сахар, капуста, свекла, фонарь, тарелка, каблук,*

кукла, сарай, базар, но и слова, связанные с производством, образованием: *шахта, цех, фабрика, класс, тетрадь, карандаш* и др. От многих из этих слов в русском языке возникли производные слова: *газета* (итал.) — *газетный, газетчик, роман-газета, стенгазета; культура* (лат.) — *культурность, бескультурье, физкультура, физкультурник, культпоход, культурный, некультурный, культурно-бытовой, культурно-просветительный.*

Вторую группу составляют слова, широко распространенные в русском языке и также являющиеся единственными наименованиями обозначаемых понятий, но осознающиеся как иноязычные: *тротуар, пижама, сервиз, абажур, радио, стенд, троллейбус, контейнер, лайнер* и др.

В третью группу входят иноязычные слова, которые не получили широкого распространения. К ним относятся и слова, **имеющие русские параллели, но отличающиеся от них объемом, оттенком значения или сферой употребления.** Сравним, например, слова *ревизовать, контракт, консервативный, константный, пунктуальный, утрировать* с синонимичными им русскими словами: *проверить, договор, косный, устойчивый, точный, преувеличивать. Ревизовать* чаще означает проверку материальных ценностей, денежных документов. Поэтому нельзя сказать: «ревизовать работу преподавателей в школе». Здесь уместен глагол *проверить.* Заимствованным словом *контракт* в отличие от русского *договор* называют только письменно оформленное соглашение, а *консервативный* в сравнении с синонимичным ему словом *косный* означает не просто «тяготеющий к старому, привычному, не восприимчивый к новому, прогрессивному», а «враждебный новому и активно, по убеждению отстаивающий старое». Иначе складываются отношения между синонимами *константный* и *устойчивый, пунктуальный* и *точный, утрировать* и *преувеличивать.* Иноязычные слова отличаются сферой употребления, преимущественно используются в книжной речи.

Рассмотрим, какие ошибки встречаются в речи при употреблении иностранных слов. Неправильное использование иностранных слов чаще всего связано с незнанием точного их смысла. Например: «Его представили этаким полиглотом: он и физик, и математик, и поэт». Известно, что *полиглот* — это человек, владеющий многими языками,

поэтому употребление слова *полиглот* в данном случае неуместно.

Некоторые толкуют слово *приоритет* (первенство в открытии) как «уважение» (Он пользовался в коллективе особым приоритетом). Можно услышать фразу: «Эта идея мне гармонирует», в которой спутаны понятия «гармонировать» и «импонировать». Не все различают слова *репатриация* (возвращение эмигрантов или военнопленных на родину) и *репарация* (возмещение ущерба, нанесенного войной).

Непонимание значений иностранных слов может привести к тавтологическим выражениям в нашей речи. Так, в лекции о новейших достижениях науки и техники было сказано: «Ученые, инженеры, рационализаторы, изобретатели призваны двигать вперед научно-технический прогресс». Слово *прогресс* означает движение вперед, поэтому неправильно сказать *двигать вперед прогресс*. Подобная же ошибка допущена в предложении: «Все это крайне затрудняет предсказание точного прогноза путины». *Прогноз* означает «предвидение, предсказание, основанное на определенных данных». Следовало сказать: «Все это крайне затрудняет точный прогноз».

Нередко можно услышать сочетание *странный парадокс*. Но парадокс — это и есть странное мнение, расходящееся с общепринятыми мнениями. Слово *странный* в приведенном сочетании лишнее. Иногда говорят: имеется *свободная вакансия*, забывая, что слово *вакансия* означает «свободная, незамещенная должность». Неправильными считаются и такие выражения: *первый дебют, памятные сувениры, старый ветеран, своя автобиография, биография жизни*.

Используя иностранные слова, следует учитывать их многозначность. При этом необходимо иметь в виду, что слово в одном значении бывает более употребительно и известно, чем в другом. Так, один докладчик, делясь впечатлениями о встрече с делегатами конференции, сказал: «Особенно пикантным было выступление П.». Эти слова вызвали не ту реакцию, которую ожидал говорящий. Дело в том, что слово *пикантный* имеет несколько значений. В прямом смысле оно означает «острый на вкус, пряный» (например, соус, подливка и т. п.). Переносное значение слова *пикантный* — «возбуждающий острый интерес, любопытство своей необычностью, сенсационностью и т. п.». Именно в этом значении и употребил выступающий слово

пикантный в приведенном примере, но он не учел, что это слово имеет оттенок: «не вполне пристойный; возбуждающий чувственность, соблазнительный».

Рекомендуется избегать употребления иностранных слов, если в языке есть русские слова с таким же значением, например: *лимитировать — ограничивать, ординарный — обыкновенный, индифферентно — равнодушно, корректив — исправление, игнорировать — не замечать* и др.

Употребляя иностранные слова, надо быть уверенным, что они понятны слушателям. Поэтому важно умело ввести иностранное слово в свою речь. Необходимо давать соответствующие пояснения значений использованных слов.

Большую помощь в овладении терминами и иностранными словами может оказать постоянная работа со словарями.

Известный американский писатель Д. Стейнбек рассказывает в романе «Зима тревоги нашей» о методе, которым тетушка заставляла героя понимать новые слова.

> «Она всегда старалась заинтересовать меня непонятным словом, — вспоминает герой романа Итен Хоули, — а потом заставляла самостоятельно доискиваться до его значения, листая словарь. «Если я тебе скажу, — замечала она, — у тебя в одно ухо войдет, в другое выйдет». Для того, чтобы понять словарную статью, приходилось отыскивать значение еще ряда слов, употребленных в ней.
>
> Одно слово поджигало десяток других, как шутихи, нанизанные на нитку, — говорил Итен».

Способ очень верный и действенный. Возьмем, к примеру, слова *версия* и *компромисс*. При их объяснении мы сталкиваемся с такими понятиями, как *гипотеза, потенциал, адекватность* и др. Таким образом, уточняя значение нужного нам слова, можно познакомиться с целым рядом новых слов.

В процессе общения людям часто приходится разъяснять, как следует понять то, что обсуждается; уточнять, какой смысл имеет то или иное слово, выражение. Речевая практика выработала **несколько способов объяснения слов.** Их используют лексикографы, составляя словари; преподаватели, обучая школьников, студентов; политики, дипломаты, юристы, толкуя смысл документов, законов. Приемами

объяснения слов должен владеть каждый, если он ответственно относится к своим выступлениям, к своей речи, заинтересован в повышении ее культуры.

Наиболее рациональным способом толкования слов считается ***логическое определение,*** т. е. определение понятия через ближайший род и видовое отличие.

Рассмотрим, как строится логическое определение.

Возьмем, к примеру, определения двух понятий: *логика* — наука о законах и формах правильного мышления; *педагогика* — наука о воспитании, образовании и обучении. Прежде всего называется род определяемого понятия, дается ответ на вопрос «что это такое?» — *наука.* Затем указываются признаки видового понятия этого же рода — «о законах и формах правильного мышления» (логика); «о воспитании, образовании и обучении» (педагогика). Достоинство логического определения состоит в том, что перечисляются не все, а только отличительные видовые признаки определяемого понятия.

Распространенным является ***синонимический способ*** — объяснение с помощью слов, различных по звучанию, но имеющих общее значение. Например, *конфронтация* — противопоставление, противоборство (социальных систем, идейно-политических принципов и др.), столкновение; *агрессивный* — наступательно-захватнический; *альянс* — союз, соединение. Это позволяет через слово, знакомое слушателям, раскрыть значение научного термина, сделать его понятным.

Вот как адвокат пояснил жаргонизм:

> «На известном жаргоне «дело» означает «преступление». И обстановка и характер беседы подтверждают, что имелось в виду именно такое значение этого слова» [63, 88].

Довольно часто при объяснении слова применяют ***описательный способ,*** при котором его смысл передается посредством описания самого предмета, понятия, явления.

Например, один лектор так объяснил слово *патерностер:*

> «В конце XIX в. в Гамбурге был построен патерностер.
>
> Это подъемник так называемого непрерывного действия. Состоит он из множества кабинок без дверей, которые движутся между этажами только в одну сторону — вверх или вниз. Входят и выходят пассажиры на ходу».

Из речи адвоката:

«Испытанные ею в тот день страх, гнев и возмущение действиями отца вызвали сильнейший психологический «разряд» — аффект.

Нельзя, как это делает обвинение, искусственно разрывать действия, следовавшие одно за другим практически мгновенно; нельзя объяснять нанесение первого удара страхом и волнением, а второй объявлять умышленным. Находясь в состоянии сильнейшего душевного волнения, человек не может точно соразмерить свой поступок с объективной необходимостью. Именно поэтому наш закон выделяет преступления, совершенные в состоянии аффекта, и предусматривает за них значительно более мягкие наказания, чем за совершенные умышленно» [45, 225].

Именно этот прием использовал прокурор Ю. А. Костанов, уточняя значение слов *мещанство, мещанин* и само понятие:

«Люди разные, а характеристики, по сути, одинаковые. Безразличие к общественным интересам, общественная пассивность, составляющая основное содержание мещанства, и послужила психологической основой того, что с ними произошло. Ибо мещанин всегда плывет по воле волн, туда, куда его тянет поток. Лишь бы без лишних волнений и тревог. Мещанин никогда ничего не видит и не хочет видеть дальше и шире того узенького мирка, который составляет его ближайшее окружение. Личное благополучие, собственное спокойствие для них превыше всего. Пусть вокруг стреляют и убивают — закрыть глаза и заткнуть уши, не их же убивают, лишь бы не в них стреляли» [63, 106].

Поясняя значение слова, иногда хорошо обратиться к его ***этимологии***. Так, например, поступил известный русский философ И. А. Ильин, разъясняя понятие «федерация»:

«Латинское слово «фёдус» означает *договор* и *союз*, и, далее, — *порядок* и *закон*. В науке государственного права федерацией называется союз государств, основанный на договоре и учреждающий их законное, упорядоченное единение».

Объяснением происхождения слов занимается специальная область науки о языке — этимология. Обращение к ней позволяет глубже понять сущность используемых слов, их точный смысл, границы применения. Недаром сам термин происходит от греческих слов: etymón — истинный,

верный и logos — смысл, значение. Таким образом, этимология учит нас понимать истинный смысл слова, уточняет его. Наука эта не только устанавливает исходное значение слова, его первоначальный смысл, но и исследует историю его применения, причины изменений, которые оно претерпело.

Возьмем для примера слово *джинсы*. Когда оно возникло? Что обозначало? Когда пришло в русский язык? История слова такова. В XVI в. в Европе появился особый вид генуэзской бумазеи — хлопчатая саржа диагонального переплетения. Название материала *jean* образовалось от топонима *Генуя (Genua* по-латински). Из этой ткани в Сан-Франциско в 1850 г. стали шить брюки особого покроя, которые назвали *jeans* — «штаны». Это форма множественного числа от *jean*. В XX в. такого покроя брюки попали в Россию, а их название в русском языке несколько изменилось, приобретя русское окончание множественного числа *-ы* — *джинсы* (по типу *штаны, брюки)*.

8.3. Чистота речи

Чистота речи — отсутствие в ней лишних слов, слов-«сорняков», слов-«паразитов». Конечно, в языке этих слов нет, такими они становятся в речи говорящего из-за частого, неуместного их употребления. К сожалению, многие вставляют в свою речь «любимые словечки»: *так сказать, значит, вот, собственно говоря, видите ли, понятно, да, так, понимаете, как бы* и др. Это производит очень неприятное впечатление.

Особенно прискорбно, когда оказывается засоренной лишними словами судебная речь, а зачастую не только засоренной, но и «косноязычной».

Из речи обвинителя:

«Баженов и Новичков рассказали о том, как они встретились с Рытовым. А они встретились с ним *вот как раз* в подвале дома, где, *значит,* состоялся разговор, разговор. А затем после этого разговора, *значит,* они сказали, что *вот* учатся, *понимаете,* в такой, *значит,* школе. И таким образом, в этот же день они совершили поход, *значит,* взяли с собой инструмент и совершили кражу» [45, 299—300].

Из речи защитника:

«Но давайте, товарищи судьи, обратим внимание *в общем-то,* как начинались, как развивались и, *в общем-то,* закончились события этих *вот* эпизодов. Я здесь не зря задал вопрос свидетелю, э, Никонову, *значит,* который, *на мой взгляд,* ответил, что не знает, кто кого вовлекал в пьянство. «То ли Балетдинов нас, то ли мы его».

Ну, а если посмотреть, действительно, кто инициатор практически вот этих пьянок, *в общем-то,* были сами подростки, были сами несовершеннолетние. *Ну,* давайте посмотрим, как первые, *как говорится,* приходили, что называется в гости к Балетдинову» [45, 308].

Из речи обвинителя:

«Другие показания давались Иванченко о том, что у него, *значит,* это самое. И Протакова рассказала здесь в суде. *Таким образом,* она обнаружила кражу в своем домике, что у ней было украдено и что, *значит,* какие повреждения. <...> Заливайко тоже дал показания, что действительно, *значит,* из садового домика была совершена кража. И то же самое подтверждение. Но когда, сам именно момент, какого числа, они не помнят, т. е. не знают. Во всяком случае, узнали только тогда, когда сами пришли, убедились, что у них все разрушено. И обнаружили исчезновение вещей. И другие потерпевшие. Они очень много с каждого преступления допрошены потерпевшие» [45, 299].

Комментарий приведенным текстам не требуется. Они сами достаточно красноречивы.

Один из читателей газеты «Неделя» обратил внимание на то, что в выступлениях журналистов по радио и телевидению слишком часто стали звучать вводные словосочетания *скажем так, будем так говорить.* Например: «Каждая школа получила возможность, *скажем так,* стать яркой, самобытной», «Я посетил, *будем так говорить,* сувенирный цех», «Обсуждение проектов законов затягивается, *скажем так*», «Момент действительно, *скажем,* своеобразен». Пристрастие к лишним словам может служить речевой характеристикой человека. Вспомним образ почтмейстера из «Мертвых душ» Н. В. Гоголя:

«Впрочем, он был остряк, цветист в словах и любил, как он сам выражался, уснастить речь. А уснащал он речь множеством разных частиц, как-то: «сударь ты мой, эдакой какой-нибудь, знаете, понимаете, можете себе представить, отно-

сительно так сказать, некоторым образом» и прочими, которые сыпал он мешками; уснащал он речь тоже довольно удачно подмигиванием, прищуриванием одного глаза, что все придавало весьма едкое выражение многим его сатирическим намекам».

Иногда привычка вставлять в речь одно какое-либо слово, например, *понимаешь, однозначно,* становится отличительным признаком говорящего. Если же он занимает высокий пост, ответственную должность, то эта особенность речи служит объектом пародирования.

В последнее время наблюдается пристрастие к слову *буквально* и словосочетанию *по большому счету.* Их используют, где нужно и где не нужно. Так, в газете «Известия» читаем: «Вас выдернули из отпуска *буквально* прямо с пляжа». Здесь *буквально* лишнее, достаточно сказать *прямо с пляжа.* Особенно часто *буквально* относится к словам, указывающим на время: «*Буквально* на днях я встречался с Виктором Хлыстуном»; «*Буквально* на следующий день последовало заявление начальника»; «Не надо забывать, что *буквально* завтра не появятся трубопроводы»; «*Буквально* через несколько дней меня посетил представитель товарищества». Один из ведущих ОРТ даже сказал: «*Буквально* сегодня-завтра». «По *большому счету*»; «*По большому счету* Таможенный союз не был экономически выгоден его основателям»; «Как вы думаете, *по большому счету,* кто такой Березовский?»; «Несчастный инженер Гаранин, не виноватый *по большому счету* ни в чем».

Слова-сорняки не несут никакой смысловой нагрузки, не обладают информативностью. Они просто засоряют речь говорящего, затрудняют ее восприятие, отвлекают внимание от содержания высказывания. Кроме того, лишние слова психологически действуют на слушателей, которые незаметно для себя начинают подсчитывать количество таких слов в устном выступлении.

Почему же все-таки слова-сорняки появляются в нашей речи? Причиной бывает волнение, но может быть и неумение мыслить публично, подбирать нужные слова для оформления своих мыслей и, конечно, бедность индивидуального словаря говорящего.

Вопрос о чистоте речи связан с проблемой языковой свободы, возникшей в конце XX в. Само явление называют по-

разному: одни говорят о демократизации языка; другие уточняют — «не демократизация, а либерализация», а некоторые считают, что правильнее говорить о «языковой вседозволенности», в результате которой изменился «статус» нецензурной лексики. Теперь на всю страну с экрана телевизора могут звучать самые отборные бранные слова.

Во время советской власти нецензурные выражения запрещено было печатать в журналах, газетах, художественной литературе, использовать в передачах по радио, телевидению. И до революции церковь, правительственные учреждения, официальные инстанции всячески препятствовали употреблению бранных слов.

Запрет запретом, но были периоды, когда нормативная плотина оказывалась бессильной сдерживать наводнение жаргонизмов, арготизмов, просторечных слов, о чем свидетельствуют публикации в «Литературной газете», например, в 1981 г. Вот что писал тогда Владимир Крупин:

> «У нас же матерщина повсеместна, причем вот грустное замечание — все больше ругаются женщины и даже девочки, девушки, и их отнюдь не единицы. И даже странно, к женщинам меньше пристают жаргоны, вроде словотворчества в просторечной области, а вот ругань — на поди!»

Со времени опубликования этого материала многое изменилось в стране, в обществе. Однако ругательства, «непечатное» слово сегодня можно встретить на страницах независимых газет, свободных изданий, в текстах художественной литературы. В магазинах, на книжных базарах продаются словари, содержащие не только жаргонную, но и нецензурную лексику.

Справедливы слова В. Распутина:

> «Многие писатели поддались на приманку: книги на языке сленга пользуются спросом, на них можно заработать. А по мне даже ради денег, даже когда тебя не печатают, лучше обойтись без этого. Не напрасно ведь говорят: *непечатное слово.* А маститые... сошлюсь на Виктора Петровича Астафьева. В компании его слушать одно удовольствие. Но когда он привнес матерщину в литературу, да еще в цветастом, витиеватом виде — это уже не годится!»

Оригинальным оправданием вульгаризации языка служит мысль, высказанная одним общественным деятелем:

«Для оценки положения в стране нет слов! Остались одни выражения».

«Выражения» получают распространение, входят в моду. Н. Потапов в статье «Мат в переплете» пишет: «Мат становится предметом любования». В подтверждение приводится цитата из журнала «Знамя»: «И авторы, допустим, журнала «Вестник новой литературы», газет «Русский курьер» и «Гуманитарный фонд» матерятся, что называется, открытым текстом, с чарующей и, кажется, зачаровывающей их самих невозбранностью». Отсюда закономерен вывод, к которому приходит Н. Потапов: «Когда мат «в законе», легитимизирован — это для всех облегчение. Если при дамах и детях звучит что-нибудь «грязное», рыцарски настроенному юноше или человеку чести постарше вовсе не надо в гневе сжимать вспотевшие кулаки, думать о звонком соприкосновении собственной ладони с щекой матерщинника. Это не демократично! Да и опасно» [Правда.1991. 21 нояб.].

Ирония автора статьи понятна. Однако это не решение вопроса. Значит, когда человек матерится, это в порядке вещей? А если брань воспринимается как неуважение, как оскорбление? Как плевок в физиономию? А если матерщина повергает в уныние, порождает мысль «как хамами были, так хамами и остаемся»?

И невольно возникает параллель. Почему в Великобритании создали «общество вежливости»? Почему англичане организуют национальные дни вежливости? Почему они призывают проявлять такт по отношению к другим, приложить все усилия к тому, чтобы сделать приятное друг другу? По их представлениям, ***национальная вежливость*** способствует сокращению стрессов и болезней, смягчению семейных ссор, снижению транспортных происшествий.

А у нас брань считается характерной, отличительной чертой русского народа. Есть чем гордиться!

Только положительная или отрицательная эта черта? Созиданию она способствует или разрушению? Свидетельствует о высокой нравственности, культуре или полном бескультурье, о нарушении норм поведения человека?

Вот над чем стоит задуматься.

Если обратиться к устному народному творчеству, пословицам и поговоркам, то оказывается, что русский народ

отрицательно относится к проявлению неуважения к собеседнику, к ссорам между людьми. *Лучше ногою запнуться, нежели языком,* — предупреждает пословица. Поэтому следует быть особенно осторожным в выборе слов, помнить: *Слово не стрела, но пуще стрелы разит; От одного слова да навек ссора; Ссора до добра не доводит; В ссорах да во вздорах пути не бывает.*

Но если ссоры не удалось избежать, то пословицы призывают к примирению: *Всякая ссора красна миром; С кем побранюсь, с тем и помирюсь; С людьми мирись, а с грехами бранись.*

Помимо значения «ссориться» слово *браниться* означает произносить «бранные слова, ругаться».

Судя по пословицам, ошибочно утверждать, что народ считает брань неотъемлемой частью своей жизни. Да, народ пытается как-то оправдать ее, подчеркнуть, что брань — обычное дело: *Брань не запас, а без нее ни на час; Брань не дым — глаз не выест; Брань на вороту не виснет.* Она как бы даже помогает в работе, без нее не обойдешься: *Не выругаешься, дела не сделаешь; Не обругавшись, и замка в клети не отопрешь.*

Но важнее другое: *Спорить спорь, а браниться грех; Не бранись: что из человека исходит, то его и поганит; Брань не смола, а саже сродни: не льнет, так марает; С брани люди сохнут, а с похвалы толстеют; Громом не возьмешь, бранью не выпросишь.*

Это не только предупреждение, это уже осуждение, это — запрет.

Каждый разумный человек с этим не может не согласиться.

8.4. Правильность речи

Требование правильности речи связано с соблюдением языковых норм — правил использования речевых средств в определенный период развития литературного языка, т. е. правил произношения, словоупотребления, использования традиционно сложившихся грамматических, стилистических и других языковых средств, принятых в общественно-языковой практике.

Норма обязательна как для устной, так и для письменной речи и охватывает все стороны языка. Различают нормы: орфоэпические (произношение), орфографические (написание), словообразовательные, лексические, морфологические, синтаксические, пунктуационные.

Признаки нормы литературного языка: относительная устойчивость, общеупотребительность, общеобязательность, соответствие употреблению, обычаю и возможностям языковой системы.

> ❖ ***Проверьте себя***
>
> Ана́лог, блоки́ровать, валово́й, ге́рбовый, добы́ча, за́говор, зна́чимый, катало́г, кичи́ться, менова́я, моноло́г, нача́ть, нормиро́ванный, обеспе́чение, облегчи́ть, опломбиро́ванный, осмы́сленный, парали́ч, пе́рвенствовать, помирённый, предвосхи́тить, пригово́р, приня́ть, псевдони́м, рассредото́чение, сиро́ты (мн. ч.).

Языковые нормы — **явление историческое,** они меняются. Источники изменения норм литературного языка различны: разговорная речь; местные говоры; просторечие; профессиональные жаргоны; другие языки. Изменению норм предшествует появление их вариантов, которые реально существуют в языке на определенном этапе его развития, активно используются его носителями. Варианты норм отражаются в словарях современного литературного языка. Например, в «Словаре современного русского литературного языка» как равноправные фиксируются акцентные варианты таких слов, как *нормирова́ть* и *норми́ровать, мышле́ние и мы́шление.* Некоторые варианты слов даются с соответствующими пометами: *творо́г* и (разг.) *тво́рог, догово́р* и (прост.) *до́говор.* Если же обратиться к «Орфоэпическому словарю русского языка», то можно проследить за судьбой этих вариантов. Так, слова *нормирова́ть* и *мышле́ние* становятся предпочтительными, а *норми́ровать* и *мы́шление* имеют помету «доп.» (допустимо). В отношении *творо́г* и *тво́рог* норма не изменилась. А вот вариант *до́говор* из просторечной формы перешел в разряд разговорной, имеет в словаре помету «доп.».

Языковые нормы не выдумываются учеными. Они отражают закономерные процессы и явления, происходящие в

языке, и поддерживаются речевой практикой. К основным источникам языковой нормы относятся произведения писателей-классиков и современных писателей, анализ языка средств массовой информации, общепринятое современное употребление, данные живого и анкетного опросов, научные исследования ученых-языковедов. Так, составители словаря грамматических вариантов использовали источники, хранящиеся в Институте русского языка АН: 1) картотеку грамматических колебаний, которая составлялась на материалах художественной прозы в течение 1961—1972 гг.; 2) материалы статистического обследования по газетам 60—70-х гг. (общая выборка составила сто тысяч вариантов); 3) записи фонотеки современной разговорной речи; 4) материалы ответов на «Вопросник»; 5) данные всех современных словарей, грамматик и специальных исследований по грамматическим вариантам. В результате анализа всего перечисленного материала были выявлены наиболее распространенные варианты, используемые в равной степени; редко встречающиеся или совсем исчезнувшие. Это позволило ученым определить, что считать нормой, как она изменилась.

Показатели различных нормативных словарей дают основание говорить о трех степенях нормативности:

норма 1-й степени — строгая, жесткая, не допускающая вариантов;

норма 2-й степени — нейтральная, допускает равнозначные варианты;

норма 3-й степени — более подвижная, допускает использование разговорных, а также устаревших форм.

Историческая смена норм литературного языка — закономерное, объективное явление. Оно не зависит от воли и желания отдельных носителей языка. Развитие общества, изменение социального уклада жизни, возникновение новых традиций, функционирование литературы, искусства приводят к постоянному обновлению литературного языка и его норм.

Нормы литературного языка отражают самобытность русского национального языка, способствуют сохранению языковой традиции, культурного наследия прошлого. Они защищают литературный язык от потока диалектной речи, социальных и профессиональных жаргонов, просторечия.

Это позволяет литературному языку оставаться целостным, общепонятным; выполнять свою основную функцию — культурную.

Нормы ударения

Особенности и функции ударения изучает отдел языкознания, который называется **акцентологией** (от *лат.* accentus — *ударение*).

Ударение в русском языке **свободное,** что отличает его от некоторых других языков, в которых ударение закреплено за каким-то определенным слогом. Например, в английском языке ударным бывает первый слог, в польском — предпоследний, в армянском, французском — последний. В русском языке ударение может падать на любой слог, поэтому его называют **разноместным.** Сопоставим ударение в словах: *ко́мпас, добы́ча, докуме́нт, медикаме́нт.* В этих словах ударение соответственно падает на первый, второй, третий, четвертый слоги. Разноместность делает ударение в русском языке индивидуальным признаком каждого отдельно взятого слова.

Кроме того, ударение в русском языке бывает **подвижным и неподвижным.** Если в различных формах слова ударение падает на одну и ту же часть, то такое ударение является неподвижным *(берегу́, береже́шь, береже́т, береже́м, береже́те, берегу́т* — ударение закреплено за окончанием). Ударение, меняющее свое место в разных формах одного и того же слова, называется подвижным *(прав, пра́вы, права́, могу́, мо́жешь, мо́гут).*

Бо́льшая часть слов русского языка имеет неподвижное ударение.

Ударение имеет важное значение в русском языке и выполняет различные функции. От ударения зависит семантика слова *(хло́пок — хлопо́к, гво́здики — гвозди́ки).* Оно указывает на грамматическую форму *(ру́ки* — именительный падеж множественного числа, а *руки́* — родительный падеж единственного числа). Наконец, ударение помогает различать значение слов и их формы: *бе́лок* — родительный падеж слова *бе́лка,* а *бело́к* — именительный падеж слова, которое называет составную часть яйца или часть глаза.

Разноместность и подвижность ударения нередко приводит к речевым ошибкам (вместо *на́чал, по́нял* произносят *нача́л, поня́л*).

Сложность в определении места ударения в том или ином слове возрастает, поскольку для некоторых слов существуют варианты ударений. При этом есть варианты, которые не нарушают норму и считаются литературными, например, *и́скристый — искри́стый, ло́сось — лосо́сь, мышле́ние — мы́шление*. В других случаях одно из ударении считается неправильным, например, *кухо́нный, инстру́мент, ходата́йство*, надо *ку́хонный, инструме́нт, хода́тайство*.

Целый ряд вариантов ударения связан с профессиональной сферой употребления. Есть слова, специфическое ударение в которых традиционно принято только в узкопрофессиональной среде, в любой другой обстановке оно воспринимается как ошибка. Например:

и́скра	в профессиональной речи *искра́*,
эпиле́псия	у медиков *эпилепси́я*,
фле́йтовый	у музыкантов *флейто́вый*,
ко́мпас	у моряков *компа́с*.

В публичных выступлениях, деловом общении, обиходной речи довольно часто наблюдается отклонение от норм литературного языка. Так, некоторые считают, что надо говорить *сре́дства производства*, но *денежные средства́, прошли два кварта́ла*, но *второй ква́ртал этого года*. Слова *сре́дства* и *кварта́л* независимо от значения имеют только одно ударение.

Ошибки в ударении могут привести к искажению смысла высказывания. Например, в одной из телепередач демонстрировались произведения испанских художников. Показали картину, на которой был изображен берег реки, дерево с богатой кроной, сквозь листья которой просматривалось голубое небо и зелень других растений. Под деревом сидел монах. Ведущий передачу сказал: «Эта картина называется «Отшельник в пусты́не». Каждый, кто смотрел передачу, вероятно, удивился и подумал: какая же это пустыня? Все дело в том, что на картине изображена не пусты́ня, а уединенное, безлюдное место, где живет отшельник, которое называется *пу́стынь* или *пу́стыня*. Неправильно произнесенное слово создало впечатление о несоответствии названия картины ее содержанию.

❖ *Проверьте себя*

А́вгустовский, балова́ть, бомбардирова́ть, ве́рование, вы́боры, ге́незис, давни́шний, докуме́нт, задо́лго, и́скра, кварта́л, кладова́я, краси́вее, некроло́г, нормирова́ние, осведомлённый, осуждённый, па́мятуя, премиро́ванный, призы́в, револьве́р, трети́ровать, углуби́ть, фла́нговый, хозя́ева, че́рпать, эско́рт.

Орфоэпические нормы

Это произносительные нормы устной речи. Их изучает специальный раздел языкознания — **орфоэпия** *(греч.* orthos — *правильный* и epos — *речь).* Орфоэпией называют и совокупность правил литературного произношения. Орфоэпия определяет произношение отдельных звуков в тех или иных фонетических позициях, в сочетаниях с другими звуками, а также их произношение в определенных грамматических формах, группах слов или в отдельных словах.

Соблюдение единообразия в произношении имеет большое значение. Произношение, соответствующее орфоэпическим нормам, облегчает и ускоряет процесс общения.

Рассмотрим **некоторые правила литературного произношения.**

Произношение согласных. Основные законы произношения согласных — *оглушение* и *уподобление.*

В русской речи происходит обязательное оглушение звонких согласных в конце слова. Мы произносим хле[п] — *хлеб,* са[т] — *сад,* смо[к] — *смог,* любо[ф'] — *любовь* и т. д. Это оглушение является одним из характерных признаков русской литературной речи. Нужно учесть, что согласный [г] в конце слова всегда переходит в парный ему глухой звук [к]: лё[к] — *лёг,* поро[к] — *порог* и т. д. Произнесение в этом случае звука [х] недопустимо как диалектное. Исключение составляет слово *бог* — бо[х].

В положении перед гласными, сонорными согласными и [в] звук [г] произносится как звонкий взрывной согласный. Только в нескольких словах, старославянских по происхождению — бо[γ]а, [γ]осподи, бла[γ]о, бо[γ]атый и производных от них, звучит фрикативный заднеязычный согласный [γ]. Причем в современном литературном произношении и в этих словах [γ] вытесняется [г]. Наиболее устойчивым он является в слове [γ]осподи.

[Г] произносится как [х] в сочетаниях *гк* и *гч:* лё[хк']ий — *легкий,* ле[хк]о — *легко.*

В сочетаниях звонкого и глухого согласных (так же, как и глухого и звонкого) первый из них уподобляется второму.

Следует обратить внимание на сочетание *чн,* так как при его произношении нередко допускаются ошибки. В произношении слов с этим сочетанием наблюдается колебание, что связано с изменением правил старого московского произношения.

По нормам современного русского литературного языка сочетание *чн* обычно так и произносится [чн], особенно это относится к словам книжного происхождения *(алчный, беспечный),* а также к словам, появившимся в недавнем прошлом *(маскировочный, посадочный).*

Произношение [шн] вместо орфографического *чн* в настоящее время требуется в женских отчествах на *-ична:* Ильини[шн]а, Лукини[шн]а, Фомини[шн]а, а также сохраняется в отдельных словах: коне[шн]о, пере[шн]ица, праче[шн]ая, пустя[шн]ый, скворе[шн]ик, яи[шн]ица и др.

Некоторые слова с сочетанием *чн* в соответствии с нормой произносятся двояко: порядо[шн]о и порядо[чн]о. В отдельных случаях различное произношение сочетания *чн* служит для смысловой дифференциации слов: серде[чн]ый приступ — серде[шн]ый друг.

Произношение заимствованных слов. Они, как правило, подчиняются современным орфоэпическим нормам и только в некоторых случаях отличаются особенностями в произношении. Например, иногда сохраняется произношение звука [о] в безударных слогах (м[о]дель, [о]азис, [о]тель) и твердых согласных перед гласным переднего ряда [е] (с[тэ]нд, ко[дэ]кс, каш[нэ]). В большинстве же заимствованных слов перед [е] согласные смягчаются: ка[т']ет, па[т']ефон, факуль[т']ет, му[з']ей, [р']ектор, пио[н']ер. Всегда перед [е] смягчаются заднеязычные согласные: па[к']ет, [к']егли, с[х']ема, ба[г']ет.

Морфологические нормы

Морфология — раздел грамматики, изучающий грамматические свойства слов, т. е. грамматические значения, средства выражения грамматических значений, грамматические категории.

Особенности русского языка заключаются в том, что средства выражения грамматических значений зачастую варьируются. При этом варианты могут различаться оттенками значений, стилистической окраской, сферой употребления, соответствовать норме литературного языка или нарушать ее. Умелое использование вариантов позволяет точнее выразить мысль, разнообразить речь, свидетельствует о речевой культуре говорящего.

Самую большую группу составляют варианты, использование которых ограничено функциональным стилем или жанром речи. Так, в разговорной речи нередко встречаются формы родительного падежа множественного числа *апельсин, помидор,* вместо *апельсинов, помидоров; у ней, от ней* вместо *у нее, от нее.* Употребление таких форм в официальной письменной и устной речи считается нарушением морфологической нормы.

Вещественные существительные *сахар, топливо, масло, нефть, соль, мрамор* употребляются, как правило, в форме единственного числа. В профессиональной речи для обозначения разновидностей, сортов веществ используется форма множественного числа: *сахара, топлива, масла, нефти, соли, мраморы.* Эти формы имеют стилистический оттенок профессионального употребления.

Немало в русском языке морфологических вариантов, которые рассматриваются как идентичные, равнозначные. Например: *токари — токаря, цехи — цеха, весною — весной, дверями — дверьми.*

В других случаях одна из форм нарушает норму литературного языка: *рельс,* а *рельса* неправильно, *ту́фля,* а *ту́фель* и *туфля́* неправильно.

В русском языке немало слов мужского и женского рода для обозначения людей по их должности, профессии. При существительных, обозначающих занимаемую должность, профессию, чин, звание, возникающие в речи затруднения объясняются особенностями этой группы слов. Каковы они?

Во-первых, в русском языке существуют названия мужского рода и отсутствуют к ним параллели женского рода или (значительно реже) существуют только названия женского рода. Например: *ректор, бизнесмен, финансист, пар-*

ламентер и прачка, няня, модистка, маникюрша, повитуха, бесприданница, кружевница, швея-мотористка.

Во-вторых, существуют названия как мужского, так и женского рода, оба они нейтральны. Например: *спортсмен — спортсменка, поэт — поэтесса.*

В-третьих, образованы обе формы (и мужского рода и женского), но слова женского рода отличаются значением или стилистической окраской. Так, слова *профессорша, докторша* имеют значение «жена профессора», «жена доктора» и разговорный оттенок, а как названия должности становятся просторечными. Родовые параллели *кассирша, сторожиха, бухгалтерша, контролерша, лаборантка, вахтерша, билетерша* квалифицируются как разговорные, а *врачиха* — как просторечная.

Затруднения возникают в том случае, когда необходимо подчеркнуть, что речь идет о женщине, а нейтральная параллель женского рода в языке отсутствует. Случаи такие все увеличиваются. По свидетельству ученых, число наименований, не имеющих женской родовой параллели, с каждым годом увеличивается, например: *космофизик, телекомментатор, телерепортер, бионик, кибернетик* и др., в то время как эту должность может занимать женщина.

Какой же выход находят пишущие и говорящие?

Как отмечают лингвисты, не только в устной речи, но и в газетных текстах, деловой переписке все чаще и чаще используется синтаксическое указание на пол называемого лица, когда при существительном мужского рода глагол в прошедшем времени имеет форму женского рода. Например: *врач пришла, филолог сказала, бригадир находилась, мне посоветовала наш библиограф.* Такие конструкции в настоящее время считаются допустимыми, не нарушающими норму литературного языка.

Употребление существительных мужского рода, не имеющих словообразовательной параллели женского рода как наименования женщин, привело к тому, что усилились колебания в формах согласования. Стали возможными такие варианты: *молодой физик Яковлева — молодая физик Яковлева.*

В частотно-стилистическом словаре вариантов «Грамматическая правильность русской речи» относительно такого употребления определений сказано: «В письменной

строго официальной или нейтрально-деловой речи принята норма согласования по внешней форме определяемого существительного: *выдающийся математик Софья Ковалевская; новый премьер-министр Индии Индира Ганди».*

Наиболее часты грамматические ошибки, связанные с употреблением рода имен существительных. Можно услышать неправильные словосочетания: *железнодорожная рельса, французская шампунь, большой мозоль, заказной бандероль.* Но ведь существительные *рельс, шампунь* — мужского рода, а *мозоль, бандероль* — женского рода, поэтому следует говорить: *железнодорожный рельс, французский шампунь, большая мозоль, заказная бандероль.*

Нарушение грамматических норм нередко связано с употреблением в речи предлогов. Так, не всегда учитывается различие в смысловых и стилистических оттенках между синонимическими конструкциями с предлогами *из-за* и *благодаря.* Предлог *благодаря* сохраняет свое первоначальное лексическое значение, связанное с глаголом *благодарить,* поэтому он употребляется для указания причины, вызывающей желательный результат: *благодаря помощи товарищей, благодаря правильному лечению.* При резком противоречии между исходным лексическим значением предлога *благодаря* и указанием отрицательной причины употребление этого предлога нежелательно: *не пришел на работу благодаря болезни.* В данном случае правильно сказать — *из-за болезни.*

Предлоги *благодаря, вопреки, согласно, навстречу* по современным нормам употребляются только с дательным падежом.

Синтаксические нормы

Иногда пишущие не учитывают порядка слов и создают предложения, которые имеют два смысла. Например, как понять фразу *Хозяин дома спал?* То ли речь идет о спящем хозяине дома, то ли о том, где спал хозяин. В предложении *В древних документах подобного рода термин отсутствует* сочетание *подобного рода* может относиться к сочетанию *древних документах* или к слову *термин.*

Нередко встречаются ошибки, связанные с употреблением предлогов. Как сказать: я *скучаю по тебе* или *я скучаю о тебе?*

Более давней нормой было употребление предлога *по* и местоимения в предложном падеже: *по ком, по чем, по нем, по нас, по вас*. Существительные в данной конструкции имели форму дательного падежа: *по отцу, по матери, по другу*. Поскольку существительные с предлогом *по* имели форму дательного падежа, то и местоимения стали приобретать эту же форму: *по кому, по нему, по чему, по ним*. Предложные формы *по ком, по нем, по чем* в настоящее время устарели, встречаются редко.

Сохраняют старую форму предложного падежа после предлога *по* местоимения *мы, вы: по нас, по вас*. Употребление дательного падежа у этих местоимений *(по нам, по вам)* считается нарушением литературной нормы.

Особого внимания требуют предлоги *на* и *в*. Они указывают на пребывание в каком-то месте или передвижение в какое-то место. Предлог *в* показывает, что движение направлено внутрь чего-либо *(в сад, в дом, в город)* или обозначает пребывание внутри *(в саду, в доме, в городе)*. Предлог *на* указывает, что движение направлено на поверхность чего-либо *(на гору, на дерево, на крышу)*, или означает пребывание на какой-либо поверхности *(на крыше, на палубе)*. Но чаще выбор предлога определяется традицией.

С названиями государств, регионов, краев, областей, городов, сел, деревень, станиц употребляется предлог *в: в России, в Англии, в Краснодарском крае, в станице Вешенской, в деревне Молитовка*.

С названием островов, полуостровов используется предлог *на: на Камчатке, на Диксоне, на Капри*.

Предлог *на* употребляется с названиями проспектов, бульваров, площадей, улиц; предлог *в* — *с* названиями переулков, проездов: *на бульваре Вернадского, на площади Победы, на улице Суворова, в Банном переулке, в проезде Серова*.

Если названия горных областей имеют форму единственного числа, то используется предлог *на*, если форму множественного числа — предлог *в*. Ср.: *на Кавказе, на Эльбрусе, на Памире* и *в Альпах, в Гималаях*.

Предлоги *в* и *на* в некоторых конструкциях антонимичны предлогам *из* и *с: поехал в Ставрополь — вернулся из Ставрополя, отправился на Кавказ — приехал с Кавказа*.

Некоторые жители, например, Ростовской области, допускают ошибку в употреблении предлога *с*, говоря: *пришел со школы, приехал с района.* Поскольку этим конструкциям антонимичны конструкции *пошел в школу, поехал в район*, то норма требует употреблять предлог *из*, а не *с*: *пришел из школы, приехал из района.*

Лексические нормы

Особого внимания требуют лексические нормы, т. е. правила применения слов в речи. Слово должно использоваться в том значении (в прямом или переносном), которое оно имеет и которое зафиксировано в словарях русского языка. Нарушение лексических норм приводит к искажению смысла высказывания. Можно привести немало примеров неточного употребления отдельных слов. Так, наречие *где-то* имеет одно значение — «в каком-то месте», «неизвестно где» *(где-то заиграла музыка).* Однако в последнее время это слово стали употреблять в значении «около, приблизительно, когда-то»: *Где-то в 70-х годах XIX века; Занятия планировали провести где-то в июне; План выполнен где-то на 102 %.*

Ошибкой является неправильное употребление глагола *ложить* вместо *класть*. Глаголы *ложить* и *класть* имеют одно и то же значение, но *класть* — общеупотребительное литературное слово, а *ложить* — просторечное.

Необходимо обратить внимание и на использование приставочных глаголов *положить, сложить, складывать.* Некоторые говорят *покладу на место, слаживать числа,* вместо правильного *положу на место, складывать числа.*

Нарушение лексических норм порой связано с тем, что говорящие путают слова, близкие по звучанию, но различные по значению. Например, не всегда правильно употребляются глаголы *предоставить* и *представить*. Глагол *предоставить* означает «дать возможность воспользоваться чем-либо» *(предоставить квартиру, отпуск, должность, кредит, заем, права, независимость, слово* и т. д.), а глагол *представить* имеет значение «передать, дать, предъявить что-либо, кому-либо» (*представить отчет, справку, факты, доказательства; представить к награде, к ордену, к званию, на соискание премии* и т. д.).

В последнее время все чаще и чаще в передачах по радио, телевидению стали звучать такие фразы: *Команда спортсменов обречена на победу; Выступление ансамбля обречено на успех; Он обречен быть гениальным; Задуманные мероприятия обречены на процветание*. Говорящие не учитывают ни происхождения слова, ни его внутренней формы, ни его исконного значения. Во всех приведенных предложениях речь идет о положительных результатах *(победа, успех, процветание)*, в то время как глагол *обрекать* имеет значение «предназначить, силою обстоятельств принудительно поставить в какие-нибудь условия». Вспомним строчки из произведений классиков:

Их села и нивы за буйный набег / Обрек он мечам и пожарам (Пушкин); *Не я обрек твои младые годы / На жизнь без счастья и свободы* (Некрасов); *Всем даже страшно стало, когда поняли, на какое одиночество он обрек себя* (Горький).

Для уточнения лексических норм современного литературного языка рекомендуется брать толковые словари русского языка, специальную справочную литературу.

Контрольные вопросы и задания

1. *От чего зависит точность речи?*
2. *Какие приемы используют юристы, добиваясь точности выражения мысли?*
3. *Что определяет ясность, понятность речи?*
4. *Расскажите о словах ограниченной сферы употребления.*
5. *Что такое иноязычная лексика и на какие группы по степени проникновения в русский язык она делится?*
6. *Охарактеризуйте способы объяснения слов.*
7. *Что понимается под чистотой речи?*
8. *Перечислите разновидности норм русского языка, иллюстрируйте их примерами.*
9. *В чем заключается особенность ударения в русском языке?*

Глава 9

ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТЬ РЕЧИ

9.1. Отношение теоретиков и практиков к выразительности судебной речи

М. В. Ломоносов, теоретик ораторского искусства, блестящий оратор своего времени, писал:

> «Красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонять других к своему об оной мнению» [73, 91].

В этом определении называется характерный признак красноречия и подчеркивается, что говорить «красно» (образно, выразительно, эмоционально) важно для того, чтобы с большей силой воздействовать на слушателей.

Выразительность речи усиливает эффективность выступления: яркая речь вызывает интерес у слушателей, поддерживает внимание к предмету разговора, оказывает воздействие как на разум, так и на чувства, воображение слушателей.

В речах известных судебных ораторов, в различных пособиях, статьях, адресованных юристам, если затрагивается вопрос об отношении к изобразительно-выразительным средствам, то решается он неоднозначно. Так, одни высказывают положительное отношение, другие — скептическое, третьи считают, что использование приемов красноречия зависит от того, где произносится речь, по какому поводу, какую цель преследует.

П. Сергеич (П. С. Пороховщиков) в книге «Искусство речи на суде» вторую главу назвал «Цветы красноречия». Первый абзац, в котором раскрывается суть красноречия, автор заканчивает великолепным сравнением: «Цветы красноречия — это курсив в печати, красные чернила — в рукописи». Мысль о необходимости владеть приемами красноречия и уметь их использовать в судебной практике

выражена кратко, образно, фраза афористична, воспринимается как руководство к действию.

Далее автор пишет о положительном отношении античных ораторов к красноречию, уточняет назначение и задачи судебной речи, подчеркивая, что их выполнение зависит от умелого использования выразительно-изобразительных средств:

> «Опытные и умелые люди любят наставлять младших, напоминая, что надо говорить как можно проще; я думаю, что это совсем не верно. Простота есть лучшее украшение *слога,* но не речи. Мало говорить просто, ибо недостаточно, чтобы слушатели понимали речь оратора, надо, чтобы она подчиняла их себе. На пути к этой конечной цели лежат три задачи: *пленить, доказать, убедить.* Всему этому служат цветы красноречия» [121, 48].

Скептическое отношение к «цветам красноречия» проявляется в речах судебных ораторов, особенно в ситуации, когда выступающий полемизирует со своим оппонентом и ему необходимо подорвать веру в то, о чем говорил его противник. Так, например, адвокат Л. А. Куперник, защищая обвиненную в краже подсудимую, сказал:

> «Обвинять, топтать, позорить и клеймить падшего человека легче, чем протянуть ему руку помощи, гораздо легче, но, по-нашему, не лучше.
>
> Приглашая вас, господа, последовать за мною, хотя на некоторое время, по тому пути, по которому, в силу вещей, должна идти защита, я не могу не указать еще и на то, что в настоящем деле, кроме трех изложенных общих свойств обвинения, многое должно быть отнесено за счет особенных качеств выслушанной вами обвинительной речи. Автор ее, наш *даровитый* противник, имеет в своем таланте *весьма много художественного, поэтического. Очень многие места обвинительной речи отличались* такой *образностью,* таким *изяществом,* что казалось вот-вот — и польются рифмы. Рисуя перед вами картину преступления, образ преступника, обвинитель, как нам кажется, иногда *увлекался художественной стороной дела,* клал *краски погуще* и *поярче,* дополняя одни штрихи, топил в фоне картины другие. Типичность, рельефность образа и цельность впечатлений от этого всегда и безусловно выигрывали, но суд уголовный требует гораздо более реальности, *фотографической, а не художественной,* верности изображения» [117, 316—317].

Сатирический настрой повествования очевиден. Выделенные нами курсивом слова, словосочетания со всей очевидностью свидетельствуют об этом.

Показательно и то, как защитник раскрывает несостоятельность прокурорской подачи некоторых фактов разбираемого в суде дела:

«...рассказывая, каким образом была совершена кража у г. Артемьева, обвинитель останавливается на том моменте, когда Калустов запустил руку в сундук, взглянул на Дмитриева-Мамонова, и Дмитриев-Мамонов кивнул головой. Ужасный кивок! — *восклицает* обвинитель. С точки зрения *художественной, картинной* — да! Но с точки зрения *уголовной*, этот кивок *гроша медного не стоит*. Я не знаю, кивал ли г. Дмитриев-Мамонов; может быть, будучи несколько выпивши, он просто, что называется, *клюнул носом*, но для обвинителя, утверждающего, что Дмитриев-Мамонов и Калустов в начале всех начал были членами шайки, тут *не должно быть никакого нового ужаса*. Если обвинитель ужасается, то, естественно, тому, как быстро состоялось соглашение на преступление между Дмитриевым-Мамоновым и Калустовым, на то, как легко одобрил один действия другого, вместо того, чтобы остановить его. Но если они составляли шайку, то это согласие и одобрение существовали заранее. *Чему же ужасается обвинитель?* Тут одно из двух: или ужас, или шайка; одно противоречит другому, исключает его. Очевидно, что *это только художественность*» [117, 317].

Подобные высказывания, обвиняющие противную сторону в стремлении украсить речь и таким образом завуалировать истину, представить событие в выгодном для говорящего свете, встречаются и в речах других судебных ораторов. Пример из речи адвоката В. Н. Языкова:

«Вся первая часть речи прокурора была преисполнена украшений, которыми прикрывалась бедность содержания обвинения. <...> Он два часа посвятил обвинению, которое касалось нравственной личности подсудимого и было направлено исключительно к глумлению над ним. Но, по моему мнению, позорить человека еще не значит обвинять. Я позволю себе разобрать цветы или, скорее сказать, тернии этого красноречия и показать вам, что кроется за ними» [117, 514—565].

Несомненный интерес представляет стремление теоретиков и практиков судебного производства определить, в

каких случаях, в каких речах уместно, а в каких неуместно (или весьма ограниченно) использовать образные средства языка. Особенно показательна в этом отношении позиция С. А. Андреевского. Неоднократно в публикациях, выступлениях он высказывает свое понимание, свое отношение к данной проблеме.

Во-первых, учитывая разделение защитников на специалистов по гражданским и уголовным делам, С. А. Андреевский считал: поскольку перед ними стоят различные цели и задачи, то и форма их речей, т. е. сам языковой материал как средство информации, доказательства, воздействия должен иметь свою специфику.

> «Они (защитники по гражданским делам. — *Авт.*) заведуют особою областью общежития, — писал С. А. Андреевский, — для которой вековым опытом, — можно сказать почти наукою, — выработаны условные нормы отношений по имуществу. Это чрезвычайно хитрая механика, в которой хороший техник с помощью одного едва приметного винтика может остановить или пустить в ход целую фабрику. В этой области нужно превосходно знать как общую систему, так и все ее подробности» [117, 5].

Поэтому речь цивилистов строится исключительно на подробном и объективном изложении фактов судебного дела и соответствующих норм законодательства. Она лишена образности, экспрессивности, по стилю нередко сближается с официально-деловым высказыванием.

> «Гражданский суд имеет дело с имуществом, а уголовный — с людьми, — подчеркивает С. А. Андреевский, — уголовный защитник призван ограждать живые людские особи от мертвых форм заранее готового и общего для всех Кодекса».

Поэтому, когда на суде разбирается уголовное дело, адвокат, чтобы защитить подсудимого, должен помимо объективного анализа фактов преступления обрисовать его жизнь, создать впечатляющий психологический портрет своего подзащитного, уделяя внимание не столько внешнему виду, сколько внутреннему состоянию, чувствам и переживаниям, которые бы объясняли мотивы совершенного преступления, а это требует яркого, образного, эмоционального повествования. **«Приемы художественной литературы должны быть внесены в уголовную защиту, смело и откровенно, без всяких колебаний»**, — утверждает С. А. Андреевский.

Во-вторых, С. А. Андреевский убедительно доказал связь художественной литературы с юриспруденцией. Он считает, что в результате принятия судебных уставов, подписанных императором Александром II, основным мотивом уголовной защиты сделалось «примирение правосудия с душою преступника».

> «Из этого до очевидности ясно, — писал С. А. Андреевский, — что художественная литература с ее великими раскрытиями души человеческой должна была сделаться основной учительницей уголовных адвокатов». И далее: «Возьмем хотя бы два рассказа Чехова: «Злоумышленник» и «Беда». Герой первого рассказа крестьянин Григорьев отвинчивал гайки, которыми рельсы прикрепляются к шпалам, иными словами, умышленно повреждал железнодорожный путь с явною опасностью для пассажиров, т. е. совершал преступление. Во втором — купец Авдеев, член ревизионной комиссии одного крахнувшего банка, подписывал подложные отчеты, т. е. судился за преступление. Чехов не юрист. Но кто же — даже самый лучший из нас — по тем двум обвинениям, которые я назвал, когда бы то ни было произнес в суде что-нибудь до такой степени яркое и простое, до такой степени обезоруживающее всякую возможность преследования этих двух преступников (Григорьева и Авдеева), как то, что написал Чехов в этих двух коротеньких рассказах?
>
> А в чем же тайна? Только в том, что Чехов правдиво и художественно нарисовал перед читателем бытовые условия и внутреннюю жизнь этих двух, выражаясь по-нашему, своих «клиентов».
>
> И решительно то же самое мы должны делать в каждой уголовной защите» [117, 7—8].

В-третьих, С. А. Андреевский, как и П. С. Пороховщиков, А. Ф. Кони, соглашался с тем, что ораторами «не рождаются, а делаются», поэтому постоянно подчеркивал, как много необходимо трудиться, чтобы выработать свой стиль, чтобы сделать свою речь не только оригинальной, яркой и выразительной, но и действенной.

> «Большинство думает, что если человек способен говорить без запинки, то, значит, он оратор. И вот почему болтунов смешивают с ораторами. Это один из величайших абсурдов.
>
> От болтливости следовало бы так же лечиться, как от заикания. Непроизвольное извержение слов так же пагубно, как непроизвольная их задержка. Оратором может быть назван лишь тот, кто достигнет полного сочетания плавности речи с

целесообразностью каждого произнесенного слова. Но в совершенном виде такое сочетание решительно никому не дается от природы. Нужно работать над собою, нужно покорять себе язык, дисциплинировать его» [117, 13—14].

Мысли С. А. Андреевского о специфике судебной речи, теоретическое обоснование ее особенностей, практические рекомендации послужили основой для дальнейших исследователей проблем судебной риторики.

Показательно, что академик В. В. Виноградов, крупнейший филолог XX века, внесший неоценимый вклад в разработку теории грамматики, лексики, фразеологии, словообразования русского языка, сформулировавший и решивший основные проблемы стилистики русского языка, при характеристике судебной речи опирался не только на труды А. Ф. Кони, И. Пороховщикова, но и С. А. Андреевского. Соглашаясь с основными его положениями, В. В. Виноградов развивает и углубляет их. По мнению академика, судебная речь — «открытая, глубокая и тонкая система». Ее построение соотносится не только с художественной речью, но и «легче всего примиряется с словесной тканью стиля письменного языка — канцелярского, газетного, церковного и т. п.».

Особое внимание В. В. Виноградов уделяет психологическим зарисовкам — неотъемлемой части судебных речей. Он пишет:

> «Приемы психологической рисовки осложняют эстетику слова, хотя одни и те же психологические тенденции могут быть воплощены в разные стилистические формы.
>
> Психологический рисунок ярче виден на тонкой словесной канве.
>
> И чаще всего психологический анализ находит свое выражение не в отвлеченных рассуждениях, а в картинном воспроизведении, в детальном изображении действия по литературно-художественнным образцам».

Что же делает речь яркой и выразительной? Какие речевые приемы способствуют этому? Помогают говорящему сделать речь образной, эмоциональной специальные художественные приемы, изобразительные и выразительные средства языка, традиционно называемые тропами и фигурами, а также пословицы, поговорки, фразеологические выражения, крылатые слова.

9.2. Тропы как средство речевой выразительности

Прежде чем анализировать различные изобразительные средства языка, следует уточнить, какими свойствами обладает слово, главное орудие говорящего, основной строительный материал, какие возможности оно заключает в себе?

Слова служат названиями предметов, явлений, действий, т. е. всего, что окружает человека. Однако слово обладает и эстетической функцией, оно способно не просто назвать предмет, действие, качество, но и создать образное представление о них.

Понятие образности слова связано с явлением многозначности. Известно, что слова, называющие только один какой-либо предмет, считаются однозначными *(мостовая, тротуар, троллейбус, трамвай)*, а слова, обозначающие несколько предметов, явлений действительности, — многозначными. Многозначность в какой-то степени отражает те сложные отношения, которые существуют в действительности. Так, если между предметами обнаруживается внешнее сходство или им присущ какой-то скрытый общий признак, если они занимают одинаковое положение по отношению к чему-то, то название одного предмета может стать названием и другого. Например: *игла* — швейная, у ели, у ежа; *лисичка* — зверек и гриб; *гибкий* тростник — *гибкий* человек — *гибкий* ум.

Первое значение, с которым слово появилось в языке, называется прямым, а последующие переносными.

Прямые значения непосредственно связаны с определенными предметами, названиями которых они являются.

Переносные значения в отличие от прямых обозначают факты действительности не непосредственно, а через отношение к соответствующим прямым.

Например слово *лакировать* имеет два значения: прямое — «покрывать лаком» и переносное — «приукрашивать, представлять что-либо в лучшем виде, чем есть на самом деле». С понятием переносного значения слова чаще всего связано его образное употребление. Например, в слове *заноза* выделяется прямое значение — «тонкий, острый, маленький кусочек дерева, вонзившийся в тело», и переносное — «вредный, въедливый человек». Образный характер

переносного значения слова очевиден. Говоря о большом количестве чего-либо, можно употребить слово *много* в прямом значении, а можно использовать другие слова в переносном значении — *лес труб, град ударов, бездна книг, туча комаров, пропасть денег* и т. д.

С понятием переносного употребления слов связаны такие художественные средства, как метафора, метонимия, синекдоха, широко используемые в любых ораторских выступлениях, устном общении.

Метафора основана на переносе наименования по сходству. Метафоры образуются по принципу олицетворения *(вода бежит)*, овеществления *(стальные нервы)*, отвлечения *(поле деятельности)* и т. д. В роли метафоры могут выступать различные части речи: глагол, существительное, прилагательное. Довольно часто метафоры используются и в обиходной речи. Нередко мы слышим и сами говорим: *идет дождь, часы стали, железный характер, теплые отношения, острое зрение*. Однако эти метафоры утратили образность и носят бытовой характер.

Метафоры должны быть оригинальными, необычными, вызывать эмоциональные ассоциации, помогать слушателям глубже осознать, представить событие или явление.

Из речи прокурора Н. В. Муравьева:

«При одном имени каждого из дел разом всплывают своеобразные, драгоценные своею жизненностью яркие типы зла, поднятые ими из мутной воды современного общества»;

«Действительно, показания подсудимых, их сознание, их запирательство и ложь, их недомолвки и молчание, показания потерпевших и простых свидетелей под присягой и без присяги, и протоколы обысков и осмотров, и вещественные доказательства самых разнообразнейших разрядов и значений — всё безграничной вереницей проходило перед вами на судебном следствии.

Таковы доказательства, такова твердая почва, на которой стоит обвинение. Обратимся же к обозрению возведенного на этой почве колоссального здания преступлений. От фундамента до вершины, от деталей до целого, камень за камнем должны мы рассмотреть его. Только тогда будем мы в силах разрушить его, только тогда, обращенные в прах, скоро изгладятся самые следы его темного существования» [117. 263, 267].

В первой цитате метафора *мутная вода* служит названием всего противозаконного, характерного для общества.

Во втором примере дается развернутая метафора. Прокурор начинает с перечисления всего того, что было представлено на судебном следствии, что выслушали, увидели, узнали присутствующие в зале заседания. Все это он именует *твердой почвой*, а совокупность преступлений, все содеянное подсудимыми рисуется как *колоссальное здание*, которое в процессе судебного разбирательства *следует рассмотреть*, т. е. детально, *от фундамента до вершины, камень за камнем* изучить, чтобы вынести справедливый приговор.

Метонимия в отличие от метафоры основана на смежности. Если при метафоре два одинаково называемых предмета, явления должны быть чем-то похожи друг на друга, то при метонимии два предмета, явления, получившие одно название, должны быть смежными. Слово *смежные* в этом случае следует понимать не просто как соседние, а несколько шире — тесно связанные друг с другом.

У К. М. Симонова в одном из стихотворений читаем: «И зал встает, и зал поет, и в зале дышится легко». В первом и втором случаях слово *зал* означает людей, в третьем — «помещение». Следовательно, здесь название помещения используется для названия тех, кто в нем находится.

Примерами метонимии является употребление слов *аудитория, класс, школа, квартира, дом, завод* для обозначения людей.

По такому же принципу слово *карман* как метонимия приобретает значение «деньги»: «На свой карман давно уж нет надежды, но что за дело — на то существует карман чужой».

Сравнение. Это образное выражение, построенное на сопоставлении двух предметов или состояний, имеющих общий признак. Сравнение предполагает наличие трех данных: во-первых, то, что сравнивается («предмет»), во-вторых, с чем сравнивается («образ»), в-третьих, то, на основании чего одно сравнивается с другим («признак»).

Так, адвокат В. Д. Спасович, выступая по делу о подложном составлении духовного завещания, сказал:

> «Сношение ростовщиков с должниками, как я уже сказал, самые бессердечные. С одной стороны, человек молодой, имеющий ресурсы, рассматривается, как овечка, которую надо стричь, и стричь поближе к телу, даже до крови, до тех пор, пока она будет давать шерсть, а перестанет давать, ее можно зарезать» [117, 513].

В приведенном примере *человек молодой, имеющий ресурсы* («предмет»), сравнивается с *овечкой* («образ»), которую *надо стричь* («признак»).

Поскольку сравнение предполагает наличие не одного, а двух образов, слушающий получает две информации, которые взаимосвязаны, т. е. один образ дополняется другим. С помощью сравнения говорящий выделяет, подчеркивает предмет или явление, обращает на него особое внимание.

Сравнение только тогда будет действенным, когда оно органически связано с содержанием, когда оно не затемняет мысль, а поясняет ее, делает более простой. Сила сравнения — в его оригинальности, необычности, а это достигается путем сближения предметов, явлений или действий, которые, казалось бы, ничего общего между собой не имеют. П. Сергеич в книге «Искусство речи на суде» пишет: «Чем больше различия в предметах сравнений, тем неожиданнее черты сходства, тем лучше сравнение».

Вот, например, как П. Н. Обнинский с помощью оригинального сравнения обосновал свою нерешимость назвать совершенное преступление «заранее обдуманным»:

> «Так по ясному когда-то небу проносятся перед грозой облака, но кто угадает, из которого впервые сверкнет молния и загремит гром?.. То было представление, искушение, идея, отчаяние, все, что хотите, но только не «намерение» и притом «заранее обдуманное».
>
> Вот почему, господа присяжные заседатели, я не решаюсь возвышать свое обвинение, настаивая на этом признаке, хотя в некоторых взятых в отдельности фактах и можно было бы подыскать для того известное основание» [117, 475].

В речах судебных ораторов удачное сравнение, создавая наглядный образ, помогает говорящему конкретизировать задачу дальнейших действий в судебном разбирательстве.

Из речи прокурора А. Ф. Кони:

> «Каждое преступление, совершенное несколькими лицами по предварительному соглашению, представляет цельный живой организм, имеющий и руки, и сердце, и голову. Вам предстоит определить, кто в этом деле играл роль послушных рук, кто представлял алчное сердце и все замыслившую и рассчитавшую голову» [117, 493].

Близкое к предыдущему сравнению по основанию целостности (организм — глыба, вал) строится сравнение в речи В. Д. Спасовича:

> «Господа присяжные заседатели! Настоящее дело имеет предметом преступление, которое по ходу своего развития похоже на катящуюся глыбу снега: она обрастает на лету комьями снега, которые пристают к первоначальному ядру так, что наконец образуется цельный снежный вал» [117, 515].

Яркие, выразительные сравнения придают речи особую наглядность, образность. Совершенно иное впечатление производят сравнения, которые в результате частого их употребления утратили свою образность, превратились в речевые штампы: «храбрый как лев»; «трусливый как заяц»; «отражались как в зеркале»; «проходят красной нитью» и др.

Недостатком следует считать и использование сравнения ради сравнения. Тогда речь становится витиеватой, искусственно растянутой.

Эпитеты — художественные определения. Они позволяют более ярко характеризовать свойства, качества предмета или явления и тем самым обогащают содержание высказывания.

Так, судебные ораторы, защищая или обвиняя преступившего закон, в своих речах нередко создают его портрет, воспроизводят эпизоды из его жизни. Эпитеты в этих зарисовках высвечивают те черты описываемой личности, те стороны ее жизни, которые говорящий считает наиболее важными.

Из речи адвоката Ф. Н. Плевако:

> «Само возникновение ее (подсудимая Качка, убившая своего возлюбленного. — *Авт.*) на свет было омерзительно. Это не благословенная чета предавалась естественным наслаждениям супругов. В период запоя, в чаду вина и вызванной им плотской сладострастной похоти, ей дана жизнь. Ее носила мать, постоянно волнуемая сценами домашнего буйства и страхом за своего грубо-разгульного мужа. Вместо колыбельных песен до ее младенческого слуха долетали лишь крики ужаса и брани да сцены кутежа и попоек. <...> словом, семя жизни Прасковьи Качки было брошено не в плодоносный тук, а в гнилую почву. Каким-то чудом оно дало — и зачем дало? — росток, но к этому ростку не было приложено заботы и любви: его вскормили и взлелеяли ветры буйные, суровые вьюги и беспорядочные смены стихии» [117, 477].

Отрицательно окрашенные эпитеты *омерзительный, плотский, грубо-разгульный, гнилой, буйный, беспорядочный* подчеркивают непригодность для нормального воспитания ребенка тех условий, в которых родилась и воспитывалась совершившая убийство.

Экспрессивность речи усиливается за счет противопоставлений (предаваться не *естественным наслаждениям,* а *плотской сладострастной похоти;* не *колыбельные песни,* а *крики ужаса и брани да сцены кутежа и попоек;* не *в плодоносный тук,* а *в гнилую почву; вскормили и взлелеяли* не *заботы и любовь,* а *ветры буйные, суровые вьюги и беспорядочные смены стихий),* преобладания слов, отрицательно окрашенных *(запой, похоть, буйство, страх, крик ужаса, кутеж, попойка),* вставных вопросительных конструкций *(и зачем дано?),* выражающих мнение оратора и призывающих тех, кто слушает, задуматься над этим.

Судебные ораторы стараются привлечь на свою сторону присяжных заседателей, повлиять на их решение о виновности или невиновности подсудимых, поэтому в обращениях к ним также встречаются эпитеты, подчеркивающие уважение к их деятельности, сложность их работы, ответственность присяжных заседателей перед обществом и законом, значимость принятых ими решений.

Из речи прокурора Н. В. Муравьева:

«Господа присяжные заседатели! Многотрудная и многосложная задача выпала на вашу долю. Вам суждено было быть тем составом суда присяжных, последнее слово которых должно завершить дело, гигантское по своим размерам, чрезвычайное по крайней сложности и бесконечному разнообразию своих обстоятельств. Три недели неустанной тяжелой работы и напряженного внимания посвятили мы все, здесь присутствующие, на рассмотрение и поверку обширного материала, собранного следствием. Три недели, вырванные из вашей частной, личной жизни, недели, отданные вами на бескорыстное служение высокому гражданскому долгу, — вот та, громче и красноречивее всяких речей говорящая внешняя форма вашего священного труда, перед которым не может не преклониться с благоговением само общество, вас избравшее. И трудились вы не напрасно; не бесплодны, смею думать, были те усилия рассудка и чувства, которые приходилось вам делать в эти долгие дни, проведенные здесь для того, чтобы усвоить себе и оценить по достоинству бесчисленные подробности

происходившего перед вами судебного следствия. Загадочное стало понятно, сомнения рассеялись, неясное и сбивчивое разъяснилось, лучи света проникли в тьму и осветили самые мрачные закоулки человеческой совести, самые печальные факты человеческого падения» [117, 261].

Как и другими средствами речевой выразительности, эпитетами не рекомендуется злоупотреблять, так как это может привести к красивости речи в ущерб ее ясности и понятности. Полезным в этом отношении может оказаться совет А. П. Чехова. В одном из своих писем он отмечал: «...читая корректуру, вычеркивайте, где можно, определения существительных и глаголов. У вас так много определений, что вниманию читателя трудно разобраться, и он утомляется. Понятно, когда я пишу: «Человек сел на траву», это понятно, потому что ясно и не задерживает внимания. Наоборот, неудобопонятно и тяжеловато для мозгов, если я пишу: «Высокий, узкогрудый, среднего роста человек с рыжей бородкой сел на зеленую, уже измятую пешеходами траву, сел бесшумно, робко и пугливо оглядываясь». Это не сразу укладывается в мозгу».

Большую помощь работникам суда в подборе свежих эпитетов и удачном их использовании может оказать «Словарь эпитетов русского литературного языка» К.С. Горбачевича, Е. П. Хабло (Л., 1979). Для наглядности приведем материалы из словарной статьи к слову *авторитет,* опуская приведенные там примеры употребления эпитетов в художественных произведениях.

Авторитет. *При положительной оценке.* Безграничный, большой, важный (устар.), всемирный, высокий, громадный, заслуженный, здоровый, исключительный, незыблемый, непоколебимый, неограниченный, неопровержимый, неоспоримый, непогрешимый, непреклонный, непререкаемый, общепризнанный, огромный, оправданный, признанный, прочный, святой (устар.), солидный, устойчивый, хороший.

При отрицательной оценке. Грошовый (разг.), дешевый (разг.), дутый (разг.), липовый (простореч.), невысокий, неоправданный, подмоченный (разг.), подорванный, пошатнувшийся, сомнительный, шаткий.

Редкие эпитеты. Голый, докторальный, огненный.

9.3. Фигуры речи

Для оживления речи, придания ей эмоциональности, выразительности, образности употребляют также **приемы стилистического синтаксиса**, так называемые фигуры: антитеза, инверсия, повтор и др.

Начиная с античных времен, ораторы вводили в свою речь эти фигуры. Например, Марк Тулий Цицерон произнес несколько речей против Луция Сергия Катилины, патриция по происхождению, возглавившего заговор для насильственного захвата власти. Обращаясь к квиритам (так в Древнем Риме официально назывались полноправные римские граждане), Цицерон сказал:

> «...На нашей стороне сражается чувство чести, на той — наглость; здесь — стыдливость, там — разврат; здесь — верность, там — обман; здесь — доблесть, там — преступление; здесь — непоколебимость, там — неистовство; здесь — честное имя, там — позор; здесь — сдержанность, там — распущенность; словом, справедливость, умеренность, храбрость, благоразумие, все доблести борются с несправедливостью, развращенностью, леностью, безрассудством, всяческими пороками; наконец, изобилие сражается с нищетой, порядочность — с подлостью, разум — с безумием, наконец, добрые надежды — с полной безнадежностью» [131, 309].

В речи противопоставляются резко противоположные понятия: честь — наглость, стыдливость — разврат, верность — обман, доблесть — преступление, сдержанность — распущенность и т. п. Это с особой силой действует на воображение слушателей, вызывает у них яркие представления о названных предметах и событиях. Такой прием, основанный на сопоставлении противоположных явлений и признаков, называется **антитезой.**

Антитеза широко представлена в пословицах и поговорках: «Мужественный пеняет на себя, малодушный — на товарища»; «Велик телом, да мал делом», «На голове густо, да в голове пусто». Для сравнения двух явлений в пословицах используют **антонимы** — слова с противоположным значением: *мужественный — малодушный, мал — велик, густо — пусто.*

П. Сергеич писал: «Достоинства этой фигуры заключаются в том, что обе части антитезы взаимно освещают одна

другую: мысль выигрывает в силе; при этом она выражается в сжатой форме, и это также увеличивает ее выразительность» [121, 57].

В доказательство процитируем *речь прокурора Ю. А. Костанова:*

«...потому для нас не столь важно, что за человек перед нами — *герой труда* или *лентяй*, романтичный *однолюб* или *развратник, пьяница* или *трезвенник, праведник* или *грешник.* Для нас важно, прежде всего, убивал ли он Пиголкину или нет» [63, 42].

Ценное средство выразительности в выступлении — **инверсия,** т. е. изменение обычного порядка слов в предложении со стилистической и смысловой целью. Так, если прилагательное поставить не перед существительным, к которому оно относится, а после него, то этим усиливается значение определения, характеристика предмета. Вот пример такого словорасположения: «Он был страстно влюблен не просто в действительность, а в действительность постоянно развивающуюся, в действительность вечно новую и необычную».

Чтобы привлечь внимание слушателей к тому или иному члену предложения, применяют самые различные перестановки, вплоть до вынесения в повествовательном предложении сказуемого в самое начало фразы, а подлежащего — в конец: «Против этого обвинения уже на судебном следствии раздавались со стороны подсудимых и их защитников неоднократные протесты. В этих протестах кроется простое недоразумение».

Нередко для усиления высказывания, придания ему динамичности, определенного ритма прибегают к такой стилистической фигуре, как **повтор.** Эта фигура во всех ее разновидностях часто встречается в судебных речах. Наиболее распространенная форма — **анафора,** что в переводе с греческого означает «единоначатие».

Из речи прокурора Ю. А. Костанова:

«Это они в течение четырех с половиной лет выходили на улицы нашего города с оружием в руках; *это они* нападали на инкассаторов государственного банка и кассиров различных организаций; *это они* отнимали деньги, заработанные другими; *это они* убивали людей, пытавшихся оказать им сопротивление.

И вот теперь они сидят на скамье подсудимых: *и те, кто* нападал и убивал, *и те, кто помогал* им оставаться не пойманными — *помогал* своим молчанием» [63, 68].

Из речи прокурора Н. В. Муравьева:

«*Нужда* привела их к дружбе с покойным Василием Карловичем Занфтлебеном, *нужда* вовлекла их в союз с такого рода особой, как Ольга Петровна Занфтлебен, *нужда* заставила их призвать себе на помощь Алферова и Мышакова, о котором вы помните, в каком тоне и в каких выражениях отзывается Ланской в своих письмах» [117, 411].

Повторяются слова и в смежных отрезках речи:

«...7 января 1876 года совершился брак покойного с Ольгой Петровной. 64-летний *старик,* дряхлый и болезненный, отдаленный от могилы всего пятью месяцами, *старик,* которого в церковь на свадьбу вели под руки, *старик,* который в то время имел 8 человек детей и 10 внуков, женился на 24-летней женщине» [117, 363].

Повторы встречаются и в конце фразы. Как и в начале предложения, повторяться могут отдельные слова, словосочетания, речевые конструкции. Такая стилистическая фигура называется **эпифорой.** В судебных речах она встречается значительно реже, чем анафора. Ее назначение — заострить внимание не на посылке, а на следствии, подчеркнуть, что объединяет, к чему приводит, чем заканчивается то, о чем идет речь. Например: «Лица, ограбившие магазин, *совершают преступление.* Работники магазина, содействовавшие прямо или косвенно ограблению, *совершают преступление.* Свидетели, укрывающиеся от дачи показаний, не желающие помогать правоохранительным органам, дающие ложные показания, тоже *совершают преступление».*

Иногда повторы бывают на границе смежных отрезков внутри предложения. Такой повтор называется **стык.** Например: «Халатное отношение к служебным обязанностям, несоблюдение норм поведения в общественных местах *требует наказания. Наказания требует* любое нарушение закона».

Из речи прокурора Ю. А. Костанова:

«Как же эти лица и их подчиненные выполняли свой долг? Внешне здесь все обстоит *благополучно. Благополучно* — если не вспоминать о том, что фонари все-таки украдены» [63,56].

Из речи адвоката Я. С. Кисилева:

«Впрочем, от этих «но» можно и избавиться. Для этого надобно только одно: *верить! Верить,* несмотря ни на что, *верить* вопреки всему, *верить,* пренебрегая доказательствами, что Бердников виноват» [45, 251].

Повторяющимися словами бывают служебные единицы, например, союзы и частицы.

Из речи прокурора Н. В. Муравьева:

«...*ни* знатность происхождения, *ни* высокое общественное и служебное происхождение, *ни* соединенные с тем и другим друзья и связи, ничто не помешало действиям безличного, бесстрастного закона» [117, 356].

Повторение союзов придает ритмичность фразе, несколько растягивает перечисление предметов или действий и в то же время подчеркивается значимость каждого из наименований.

Особый интерес представляют случаи, когда в одном отрывке повторяются как знаменательные слова, так и служебные; как в ряде предложений, так и в одном. Разнообразен и рисунок повторений. Весь контекст в таком случае приобретает особую музыкальность, особый ритм. Усиливается значение логических ударений, повышается экспрессивность и эмоциональность речи.

Мастерами таких повторов были, например, Ф. Н. Плевако, Н. В. Муравьев.

Из речи Ф. Н. Плевако:

«*Он* едет в Питер. *Она* — туда. Здесь роман пошел к развязке. Юноша приласкал девушку, может быть, *сам* увлекаясь, *сам* себе веря, что она ему по душе пришлась. Началось счастье. Но оно было кратковременно. *Легко* загоревшаяся страсть *легко* и потухла у Байрашевского. *Другая* женщина приглянулась, *другую* стало жаль, *другое* состояние *он* смешал с любовью, *и* легко *и* без борьбы *он* пошел на новое наслаждение.

Она почувствовала горе. *Она* узнала его»;

«*Пусть* воскреснет *она, пусть* зло, навеянное *на нее* извне, *как* пелена гробовая спадет с *нее, пусть* правда и ныне, *как* и прежде, *живет* и чудодействует! И она *оживет*» [117, 478; 480].

Из речей Н. В. Муравьева:

«Как постепенно подготовлялось и совершалось их личное нравственное падение. В разных местах: *и* в самой Москве, *и* вне ее, *и* в Петербурге, *и* в провинции, *и* в глуши, *и* в деревне

затаились будущие друзья *и* соучастники; *еще* далеко не все между собою знакомые, *еще* не спевшиеся, они уже были невидимо друг с другом связаны одним общим своим положением, безденежьем, с одной стороны, разгульными эпикурейскими вкусами, с другой. *Люди,* такого сомнительного достоинства, как Андреев, *люди,* разорившиеся, почерпнувшие все свойства старой помещичьей среды, как Давидовский, Массари, *люди,* давно уже удивлявшие порядочных людей своею наглостью и скандальным образом жизни, как Шпейер и Топорков, — все, каждый на своей дорожке, когда не доставало денег, смело обратились к преступлениям. <...>

Впечатление, которое произвела эта старуха, врезалось в нашей памяти: *то была мать,* опечаленная положением сына, *но мать,* этим сыном обобранная, дошедшая до нищеты; *то была мать,* не сказавшая слова в укор сыну»;

«Перед судом нет *ни* богатых, *ни* бедных, *ни* сильных, *ни* слабых людей» [117, 273; 356].

Повтор — действенный прием выразительности. Фразы с повторами требуют особого интонационного рисунка, повторяющиеся словосочетания, знаменательные и служебные слова произносятся повышенным тоном. В результате усиливается значение знаменательных слов, возрастает их смысловая нагрузка.

9.4. Пословицы, крылатые слова и выражения, фразеологизмы — средство выразительности

Богатый материал для судебных ораторов содержит устное народное творчество, особенно **пословицы и поговорки.** Это меткие образные народные выражения с назидательным смыслом, обобщающие различные явления жизни. В кратких изречениях народ выразил знание действительности, отношение к различным ее проявлениям. Они помогают понять историю нашего народа, учат любить Родину, быть честным и справедливым. Пословицы величают труд, порицают лень, высмеивают жадность, укрепляют веру в добро и справедливость, призывают уважать знание и книгу. «А что за роскошь, что за смысл, какой толк в каждой поговорке нашей! Что за золото!» — так говорил о русских пословицах А. С. Пушкин.

Пословицы и поговорки представляют собой сгустки народной мудрости, они выражают истину, проверенную многовековой историей народа-творца, опытом многих поколений. «Пословица недаром молвится», — гласит народная мудрость. В них выражены радость и горе, гнев и печаль, любовь и ненависть, ирония и юмор. Поэтому в речи пословицы и поговорки приобретают особое значение. Они не только усиливают выразительность речи, придают остроту, углубляют содержание выступлений, но и помогают найти путь к сердцу слушателей, завоевать их уважение и расположение.

Чем же привлекают пословицы и поговорки? Почему их рекомендуют использовать в устных выступлениях?

Обобщающий характер пословиц и поговорок позволяет в образной и чрезвычайно краткой форме выразить суть высказывания. Народные изречения приводятся и для формулировки отдельных положений высказывания.

Часто пословицы и поговорки служат отправным моментом для начала выступления, развития темы, раскрытия какого-либо положения или являются заключительным аккордом, выводом, используются для обобщения сказанного. Вот, к примеру, как закончил Нобелевскую лекцию А. Солженицын:

> «В русском языке излюблены пословицы о правде. Они настойчиво выражают немалый тяжелый народный опыт, и иногда поразительно: **одно слово правды весь мир перетянет.** Вот на таком мнимо-фантастическом нарушении закона сохранения масс и энергий основана и моя собственная деятельность, и мой призыв к писателям всего мира».

Иное значение имеет пословица в речи прокурора Н. В. Муравьева. Она метко и образно характеризует один из этапов деятельности подсудимых и служит отправной точкой для дальнейших рассуждений обвинителя:

> «Но не суждено было им кататься в даром доставшихся экипажах Носова, на не дороже им ставших рысаках Попова; не суждено было им также и с лишком 7-тысячную стоимость этих предметов положить в свой карман. Случилось происшествие совсем неожиданное. *Коса нашла на камень,* и оказалось, что и на людей, много *мудрости* вносящих в преступление, всегда бывает *довольно простоты* [117, 281].

Оратор, кроме того, перефразировал известную пословицу «На всякого мудреца довольно простоты».

Пословицы, поговорки используются как иллюстрации, образные параллели к высказываемому, что придает речи убедительность.

Из речи адвоката В. М. Пржевальского:

«Вместо того, чтобы по весьма естественному человеческому чувству ехать скорее на дачу, где лежало тело только что скончавшегося мужа, Ольга Петровна поворачивает оглобли назад и спешит уведомить о его смерти своих сообщников. Действительно, нужно было *ковать железо, пока оно* было *горячо*»;

«Не говоря уже о том, что, по пословице «на всякого мудреца довольно простоты», а дело идет далеко не о мудрецах, генерал Гартунг, очевидно, никак не ожидал, чтобы по его положению и званию у него могли произвести обыск, и сам защитник его указывал на это обстоятельство, обращая внимание ваше на то, что обыск для Гартунга был совершенно внезапным» [117, 413, 425].

Пословицы и поговорки оживляют речь, придают ей иронический оттенок. Такое значение имеет пословица в речи Н. В. Муравьева:

«Дело не обходится и без раздоров по дележу добычи. Но *милые бранятся — только тешатся:* сладкое примирение следует за ссорой. А кто опасен, вреден или уже совсем не нужен, выжаты силы, — того совсем отбрасывают прочь, принцип солидарности и совместимости служит только остальным, грянул гром — и все врассыпную, верные девизу: «Спасайся, кто чем и как может» [117, 272].

Успех употребления пословиц и поговорок в речи зависит от того, насколько удачно они подобраны. Недаром говорится: «Хороша пословица в лад да в масть».

Сегодня в нашем распоряжении находится значительное количество сборников народных изречений. Среди них сборник «Пословицы русского народа», составленный В. И. Далем, который, по его словам, весь свой век собирал «по крупице то, что слышал от учителя своего, живого русского языка». Названный сборник, результат тридцатипятилетней работы, представляет собой классический труд. В нем содержится более тридцати тысяч пословиц, поговорок, изречений, прибауток и загадок. Составленный в середине XIX в. сборник продолжает служить и нам.

Сборник В. И. Даля построен по принципу предметной группировки. Пословицы расположены по наиболее значи-

тельным темам: Русь — родина, народ — мир, ученье — наука, былое — будущее и т. д., всего более ста семидесяти тем. Вот некоторые помещенные в сборнике пословицы на тему «Язык — речь»: «Мал язык, да всем телом владеет», «Не спеши языком, торопись делом», «За правое дело говори смело (стой смело)», «На великое дело — великое слово», «Живым словом победить», «Хорошую речь хорошо и слушать», «Коня на возжах удержишь, а слова с языка не воротишь».

Богат народными изречениями и «Толковый словарь живого великорусского языка» В. И. Даля, в словарных статьях которого размещено около тридцати тысяч пословиц. Например, к слову *правда* в словаре даны такие пословицы: «Правда — свет разума», «Правда светлее солнца», «Правда чище ясного солнца», «Все минется, одна правда останется», «Доброе дело — правду говорить смело», «Кто правдой живет, тот добро наживет», «Без правды не житье, а вытье», «За правду не судись: скинь шапку да поклонись», «Правда суда не боится», «На правду нет суда», «Завали правду золотом, затопчи ее в грязь — все наружу выйдет», «Правда — что шило в мешке: не утаишь», «В ком правды нет, в том добра мало» и др.

Особый интерес представляют тематические сборники пословиц и поговорок. Они помогают подобрать необходимый материал по определенной теме. Известны сборники пословиц и поговорок о труде, о сельском хозяйстве, о здоровье человека, о знании и др.

Значительную помощь в работе могут оказать и общие сборники пословиц и поговорок.

Важно не только знать какое-то количество народных изречений, но и понимать их смысл, чтобы правильно применять в речевой практике. Этой цели служит «Словарь русских пословиц и поговорок», содержащий около 1200 народных выражений. В словаре объясняется значение пословиц и поговорок, имеющих переносный смысл, приводятся примеры их использования в речи. Например: «**В камень стрелять — только стрелы терять.** *Заниматься чем-либо заведомо неисполнимым — значит — попусту тратить время и силы.* Ср.: Воду в ступе толочь — вода и будет. Сестра относилась к слабостям этого человека с полупрезрительным снисхождением; как женщина неглупая, она понимала, что в камень стрелять — только стрелы терять (М. Горький. Варенька Олесова)».

Полезен каждому выступающему и словарь «Русские пословицы, поговорки и крылатые выражения» В. П. Фелициной, Ю. Е. Прохорова. В нем собрано 450 наиболее употребительных в современном русском языке пословиц, поговорок и крылатых выражений. Приведем образец словарной статьи «Делу время, а потехе час».

«Выражение русского царя Алексея Михайловича (1629—1676), написанное им на книге, посвящено соколиной охоте.

Потеха (разг.) — забава, развлечение.

Делу должна быть посвящена большая часть времени, а развлечениям — меньше.

Говорят обычно в качестве напоминания человеку, который, развлекаясь, забывает о деле.

Началось учение, — теперь в гости ходить нельзя... Это проводилось у нас очень строго; делу время, а потехе час. В учебное время — никаких развлечений, никаких гостей (В. Вересаев. Воспоминания). Само собой разумеется, что я не против развлечений, но по условиям нашей действительности развлечения нуждаются в ограничениях: «делу время, а потехе — час» (М. Горький. Об анекдотах и — еще кое о чем).

— Ну, делу время, потехе час! — сказал воспитатель. — Пора и за уроки браться. Все стали усаживаться за парты, доставать тетради и книги (Б. Изюмский. Алые погоны). Веселый взгляд на мир не противоречит сочувствию и симпатии. Разумеется, по пословице — делу время, а потехе час, — мы должны различать, когда и в каких вопросах уместен этот веселый взгляд (Н. Акимов. О театре)».

Наряду с пословицами и поговорками красочность и выразительность придают речи **крылатые слова.** Это меткие, образные выражения, получившие широкое распространение, ставшие общеупотребительными. Известны они были еще в далекой античности. Так, Гомер «крылатыми» называл слова, которые быстро срываются с уст говорящего и летят к уху слушателя. Как правило, крылатые слова и выражения имеют книжное происхождение. К ним относятся известные цитаты из художественной, научной, публицистической литературы, высказывания знаменитых людей прошлого и настоящего: «Его пример другим наука» (А. С. Пушкин); «Есть от чего в отчаянье прийти» (А. С. Грибоедов);

«Иудушка Головлев» (М. Е. Салтыков-Щедрин); «Как бы чего не вышло» (А. П. Чехов); «Как белка в колесе» (И. А. Крылов); «Лучшее — враг хорошего» (Вольтер); «Науки юношей питают, отраду старцам подают» (М. В. Ломоносов); «О времена! О нравы!» (Цицерон); «Из двух зол избрать меньшее» (Аристотель).

Судебные ораторы, особенно XIX в., как источник крылатых слов и выражений использовали Библию и античную литературу.

Это действительно неиссякаемый кладезь мудрости. Сколько выражений из одного только «Евангелия от Матфея» стали крылатыми в русском языке! Например:

«*Не судите, да не судимы будете,* ибо *каким судом судите, таким будете судимы;* и какою мерою мерите, такою и вам будут мерить. И *что ты смотришь на сучок в глазе брата твоего,* а *бревна в твоем глазе не чувствуешь?* Или как скажешь брату твоему: «дай, я выну сучок из глаза твоего», а вот, в твоем глазе бревно? Лицемер! вынь прежде бревно из твоего глаза и тогда увидишь, *как* вынуть сучок из глаза брата твоего.

Не давайте святыни псам и *не бровайте жемчуга вашего перед свиньями,* чтобы они не попрали его ногами своими и, обратившись, не растерзали вас.

Просите, и дано будет вам; *ищите, и найдете;* стучите, и отворят вам; ибо всякий просящий получает, и ищущий находит, и стучащему отворяют. Есть ли между вами такой человек, который, *когда сын его попросит у него хлеба, подал бы ему камень?* И когда попросит рыбы, подал бы ему змею?

Итак, во всем, *как хотите, чтобы с вами поступали люди, так поступайте и вы с ними,* ибо в этом закон и пророки.

Входите тесными вратами, потому что *широки врата и просторен путь, ведущие в погибель,* и многие идут ими; потому что *тесны врата и узок путь, ведущие в жизнь,* и немногие находят их» (7, 1—14).

Именно слова последней притчи использовал адвокат В. Д. Спасович, объясняя противозаконные действия своего подзащитного:

> «Вы знаете евангельское изречение об узкой дороге, ведущей ко спасению, и широком пути погибели, с которого весьма трудно выбраться обратно на путь спасения. Человеку, сбившемуся с прямого пути, необходимы страшные усилия,

чтобы загладить грех. По широкому и наклонному пути погибели человек скатывается ужасно легко. Его увлекают необходимость, последовательность, логика вещей, безвыходное положение» [117, 519].

Другой пример встречается в речи прокурора Н. В. Муравьева, которого защитник обвинил в искажении фактов. В ответном слове прокурор, доказав обратное, сказал:

> «Вот, господа, некоторые факты; их достаточно, чтобы оценить отношение защиты к доказательствам, и вот почему обвинение смеет думать, что несправедливо были брошены ему упреки в неосторожном обращении с этими доказательствами и что в ответ на эти упреки ему остается только напомнить защите мудрый возглас: «врачу — исцелись сам» [117, 449].

Восклицание «врачу — исцелись сам» из Евангелия означает «исправься сам, прежде чем осуждать других».

Крылатыми стали имя *Фортуна,* имя богини слепого случая, счастья и несчастья, и сочетание *колесо Фортуны.* Фортуна, как и Фемида, богиня правосудия, изображалась с повязкой на глазах. Она стояла на шаре или колесе, держа в одной руке руль, а в другой — рог изобилия. Колесо, шар символизировали постоянную изменчивость Фортуны, которая, действуя рулем, изменяла судьбу человека, а из рога изобилия одаривала счастливчиков различными жизненными благами.

***Из речи прокурора Ю. А. Костанова*:**

> «На этом «Москвиче» и пытались они удрать. Но Фортуна уже повернулась к ним спиной» [63, 87].

Образ *двуликого Януса,* бога времени, имевшего два лица, одно из которых обращено в будущее, а другое — в прошлое, стал символом двуличного человека. Ф. Н. Плевако, характеризуя свидетелей, которые встречаются в судебной практике, для образности и большей наглядности использует имя этого героя из римской мифологии:

> «Да, господа присяжные, бывают в уголовных процессах такие свидетели, которые одной ногой стоят на свидетельском месте, а другою — за решеткой подсудимых. Это те *двуликие Янусы,* которые одною своей стороною обращены к белому свету, а другою смотрят на острожные стены» [117, 311].

Иногда судебные ораторы трансформируют афоризм, ходячее выражение, приспосабливают его к предмету речи.

Из выступления прокурора В. Н. Муравьева:

«Я предпочитаю только <...> напомнить им (подсудимым. — *Авт.*) одну старую ходячую истину, как истина она «проста и неотразима». Скажи мне, с кем ты знаком, гласит она, и «я скажу тебе, кто ты таков. Нимало ее не изменяя, я позволю себе только ее перефразировать по отношению к подсудимым. Скажите нам, с кем вы совершали преступления, и мы скажем вам, какие вы преступники, случайные или умышленные, ничтожные или глубокие, достойные жалости или отвержения» [117, 265].

Для создания образности и эмоциональности речи служит **фразеология.** В русском языке она необыкновенно богата и разнообразна по своему составу, обладает большими стилистическими возможностями, обусловленными ее внутренними свойствами, которые и составляют специфику фразеологизмов. Это — семантическая емкость, эмоционально-экспрессивная окрашенность, разнообразие ассоциативных связей. Выражение эмоционального, субъективного начала в речи, оценочность, смысловая насыщенность фразеологизма действуют постоянно, независимо от воли говорящего.

Эффект от фразеологизма значительно возрастает, если автор обыгрывает буквальный смысл его компонентов, изменяет его лексический состав, включает его в новые, необычные для него сочетания. Все стилистические особенности фразеологических единиц делают их активным языковым средством.

Какую же стилистическую функцию они выполняют?

Фразеологизмы помогают немногими словами сказать многое, поскольку они определяют не только предмет, но и его признак, не только действие, но и его обстоятельства. Усложненность семантики фразеологизмов отличает их от однословных синонимов. Так, устойчивое сочетание *на широкую ногу* означает не просто «богато», а «богато, роскошно, не стесняясь в средствах». Фразеологизм *заметать следы* означает не просто «уничтожать, устранять что-либо», а «устранять, уничтожать то, что может служить уликой в чем-либо».

Именно эта способность фразеологизма в образной форме передавать емкое содержание реализуется в выступлениях судебных ораторов.

Из речи адвоката Костанова:

«Деньги от приватизации; деньги, которые, казалось, были общие, достались тому, у кого без того уже есть свой дом, и дом этот *полная чаша»;*

«Из плена удалось вырваться и бежать из охваченной войной Абхазии. Куда бежать? Не на родину предков — Армению, там своя война, а войной Худоян уже *сыт по горло»* [63, 132; 141].

Фразеология привлекает выступающих своей экспрессивностью, потенциальной возможностью положительно или отрицательно оценивать явления, выражать одобрение или осуждение, ироническое, насмешливое или иное отношение к нему. Особенно ярко это проявляется у так называемых фразеологизмов-характеристик, например: *белая ворона, подсадная утка, блудный сын, не робкого десятка, одного поля ягода, собака на сене.*

Особого внимания заслуживают фразеологизмы, оценочность которых обусловлена их происхождением. Действительно, чтобы понять обличительный характер фразеологизмов, например, *дары данайцев, козел отпущения,* надо знать историю возникновения устойчивого словосочетания. Почему *дары данайцев* — «коварные дары, несущие с собой гибель для тех, кто их получает», какова история появления этого фразеологизма? Выражение взято из греческих сказаний о Троянской войне. «Данайцы, после длительной и безуспешной осады Трои, прибегли к хитрости: они соорудили огромного деревянного коня, оставили его у стен Трои, а сами сделали вид, что уплывают от берега Троады. Жрец Лаокоон, увидя этого коня и зная хитрость данайцев, воскликнул: «Что бы это ни было, я боюсь данайцев, даже дары приносящих!» Но троянцы, не слушая предостережений Лаокоона и пророчицы Кассандры, втащили коня в город. Ночью данайцы, спрятавшиеся внутри коня, вышли, перебили стражу, открыли городские ворота, впустили вернувшихся на кораблях товарищей и, таким образом, овладели Троей» [9, 148].

Примечательно и происхождение выражения *козел отпущения.* Встречается оно в Библии и связано с особым обрядом у древних евреев возлагать грехи всего народа на живого козла, поэтому так называют человека, на которого сваливают чужую вину, несущего ответственность за других.

Фразеологизмы, по происхождению восходящие к античной мифологии, довольно разнообразны. Каждый такой

фразеологизм вызывает определенные ассоциативные связи, соотносится с образами героев античности, чем обусловлена их смысловая насыщенность и экспрессивность. Так, устойчивое словосочетание *дамоклов меч* в значении «нависшая, угрожающая опасность» связано с древнегреческим преданием о Дамокле, который был одним из приближенных сиракузского тирана Дионисия старшего и с завистью говорил о нем, как о самом счастливом из людей. Дионисий решил проучить завистника и посадил его во время пиршества на свое место. И вот тут Дамокл увидел у себя над головой острый меч, висящий на конском волосе. Дионисий объяснил, что это — символ тех опасностей, которым он, как властитель, постоянно подвергается, несмотря на кажущуюся счастливую жизнь.

Фразеологизм *прокрустово ложе* происходит от прозвища Прокруст *(греч.* истязатель) разбойника Полипемона. В греческой мифологии рассказывается, что Прокруст всех пойманных им укладывал на свое ложе и отрубал ноги тем, кто не помещался, а у тех, для кого ложе было длинным, ноги вытягивал. Прокрустово ложе означает «то, что является мерилом для чего-либо, к чему насильственно подгоняют или приспосабливают что-либо».

Античные фразеологизмы служат прекрасным средством для передачи авторской иронии, насмешки. Такую функцию выполняют обороты *подвиги Геракла, троянский конь, сизифов труд, ящик Пандоры, между Сциллой и Харибдой, пиррова победа, эзопов язык.*

Стилистическое использование многих эмоционально-экспрессивных фразеологизмов определяется своеобразием отношения между общим значением фразеологизма и значением его компонентов. Особый интерес представляют фразеологические единства, образность которых выступает как отражение наглядности, «картинности», заключенных в самом свободном словосочетании, на базе которого и образуется фразеологизм. Например, готовясь к работе, мы засучиваем рукава, чтобы удобнее было делать дело; встречая дорогих гостей, широко разводим руками, показывая, что готовы заключить их в свои объятия; при счете, если он небольшой, для удобства загибаем пальцы. Свободные словосочетания, называющие такие действия людей, обладают наглядностью, «картинностью», которая «по наследству» передается омонимичным фразеологизмам: *засу-*

чить рукава — «усердно, старательно, энергично делать что-либо»; *с распростертыми объятиями* — «приветливо, радушно (принимать, встречать кого-либо)»; *пересчитать по пальцам* — «очень немного, мало».

Картинность фразеологизма, обусловленная наглядностью омонимического ему свободного словосочетания, становится особенно зримой, когда одновременно обыгрывается прямое и переносное значение. Это уже один из стилистических приемов. Приведем пример такого использования фразеологизма в одной из публицистических статей: «Аварийный выход» — советы владельцам компаний, которым грозят поглощения, слияние и прочие пищеварительные функции конкурентной борьбы. Правда, аварийный выход не гарантирует от исчезновения в стихии конкуренции. Ты берешь себя в руки, а тебя берут за горло. Дыхание прекращается, руки опускаются».

Берешь себя в руки — фразеологизм со значением «добиваться полного самообладания», а *берут за горло* означает «притесняют, принуждают поступать определенным образом». В приведенном тексте употребляется фразеологизм, но сквозь него просвечивается прямое значение свободного словосочетания *брать за горло.* Словосочетание *руки опускаются* имеет прямой смысл, но в нем пульсирует значение фразеологизма — «утрачивать способность или желание действовать, делать что-либо» [21, 65].

> ❖ ***Для размышления***
>
> И если бы от меня потребовали, чтобы я в самом сжатом виде определил, какая же существует разница в нашем отделе между истинным искусством и мишурой, то я бы ответил: истинное искусство — это простота, искренность, содержательность и оригинальность, в отличие от мишуры, которая есть вычурность, фальшь, пустословие и банальность.
>
> *С. А. Андреевский*

Контрольные вопросы и задания

1. *Каково отношение теоретиков и практиков к выразительности судебной речи?*
2. *Что такое «выразительность речи»?*

3. *Охарактеризуйте основные средства выразительности.*
4. *Расскажите об использовании в судебной речи пословиц, поговорок, крылатых слов, фразеологических выражений.*
5. *Приведите свои примеры использования средств речевой выразительности.*

Глава 10

ЯЗЫКОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ СУДЕБНОЙ РЕЧИ

10.1. Вопросительные предложения в судебной речи

Одна из отличительных особенностей судебной речи — использование в ней вопросительных предложений.

Речевая деятельность во время судебного процесса с учетом целей и задач, характера аудитории судебного заседания, организации самого процесса отличается от всех других видов речевой деятельности, например, публичных и вузовских лекций, выступлений на митингах и собраниях.

Выяснение обстоятельств разбираемого на суде дела, определение степени участия и виновности подсудимого требуют прежде всего допроса обвиняемых и опроса свидетелей, требуют диалога, состоящего из вопросов и ответов. Следовательно, участвующие в судебном процессе должны уметь четко и ясно формулировать вопросы, не нарушать норм речевого этикета, не выходить за рамки судебного регламента, по которому точно определено, кто имеет право задавать вопросы, в какой последовательности, а кто обязан только отвечать. О характере таких вопросов, об умении их формулировать, о причинах неадекватности ответов на заданные вопросы, о самой процедуре допроса подследственных и опроса свидетелей говорится в специальной юридической литературе, в пособиях по логике и психологии.

Судебную риторику интересуют вопросы, встречающиеся в речах судебных ораторов. Риторика определяет назначение вопросительных предложений, степень их экспрессивности и выразительности. В связи с этим наибольший интерес для судебной риторики представляют вопросы в речах прокуроров и адвокатов. Их исследование свидетельствует не только о неизменном внимании представителей защиты и обвинения к этому материалу, о мастерском его использовании, но и о разнообразии функций вопросительных предложений в судебных выступлениях.

Во-первых, вопросы в речи прокурора и защитника могут служить своеобразными вехами, указывать на переход от одной мысли к другой, определять содержание последующего изложения.

Во-вторых, вопросительные предложения — отличное средство, позволяющее вести односторонний разговор с оппонентами, заострить внимание на наиболее слабых, уязвимых сторонах его речи.

В-третьих, вопросы — действенное средство диалогизации монолога. Говорящий задает вопросы, активизирует слушателей, вовлекает их в обсуждение рассматриваемого дела и предопределяет их реакцию, формирует их мнение.

В-четвертых, вопросительные предложения служат средством выразительности. Они придают речи эмоциональность, усиливают ее воздействие на слушателей, пробуждают в них соответствующие чувства.

Универсальная функция вопросительных предложений — композиционная. Выступающие с любым типом речи, чтобы отграничить одну ее часть от другой, используют вопросительные предложения. Вопрос в данном случае соответствует плану изложения и определяет содержание последующей части.

Простейший вид такого зачина — абзац, начинающийся вопросительным предложением. Например:

Из речи прокурора Н. В. Муравьева:

«Гораздо интереснее и важнее вопрос о том, знал ли обо всем случившемся Алферов? И если знал, то когда и откуда почерпнул он эти сведения?»;

«Что же говорит об этом векселе сам подсудимый? В обвинительном акте сопоставлена сущность прежних его ответов» [117, 378; 385].

Из речи прокурора П. Н. Обнинского:

«К какому именно из предусматриваемых нашим уложением видов убийств следует отнести совершенное Качкой преступление? С первого взгляда, казалось бы, что оно является плодом «заранее обдуманного намерения», т. е. при обстоятельстве, особенно отягчающего вину» [117, 474].

Помимо такого зачина в судебных речах встречаются усложненные варианты. Например, заключительная фраза предыдущего абзаца обусловливает содержание вопроса, которым начинается новая, композиционная часть выступления и определяется ее тематика.

Из речи прокурора Н. В. Муравьева:

«Словом, как только дело доходит до пункта решительного, вопроса важного, объяснения подсудимых неизменно примыкают к личности Василия Карловича Занфтлебена, удачно прикрываясь его смертью.

Что же дало нам судебное следствие для характеристики этой личности?» [117, 360].

Задав вопрос, прокурор подробно, основываясь на показаниях подсудимых и свидетелей, характеризует личность Занфтлебена.

В другом случае вопрос одновременно связан с содержанием первой части повествования (он обобщает сказанное) и предопределяет содержание второй.

Из речи прокурора Н. В. Муравьева:

«Невольно возникает вопрос: в чем же кроется причина этого сближения, в силу каких побуждений оно совершилось, каким образом могло существовать и поддерживаться?

Рассмотрим этот вопрос с обеих сторон, как по отношению к Гартунгу, так и по отношению к самому Занфтлебену» [117, 317].

Для усиления впечатления, заострения внимания на отдельных, наиболее важных сторонах обсуждаемого дела выступающий на суде не только формулирует, о чем он будет говорить дальше, но и уточняет, детализирует предмет разговора, используя не одно, а несколько вопросительных предложений.

Из обвинительной речи прокурора А. Ф. Кони:

«Обратимся прежде всего к выяснению главного нравственного вопроса в этом деле, касающегося сущности завещания. Соответствует ли оно желаниям покойного Седкова?

Согласно ли оно с его видами и чувствами? Вытекает ли оно из отношений между ним и женою? Пришла ли жена с своим подлогом на помощь решению, которое только не успела привести в исполнение застывшая рука ее любящего и окруженного ее попечениями мужа? Что за человек был Седков?» [117, 487].

Заданные прокурором вопросы не только намечают то, о чем дальше пойдет речь, но и заостряют внимание на аспектах анализа произошедшего события. Кроме того, формулировка предпоследнего вопроса звучит несколько иронически, так как слушателям известно, что особой любви между супругами не было, что жена не очень-то заботилась о муже.

❖ ***Проверьте себя***

Афе́ра, бытие́ (не ё), вероиспове́дание, диало́г, догово́р, зло́ба, изобрете́ние, инструме́нт, исче́рпать, киломе́тр, ку́хонный, наме́рение, не́нависть, новорождённый, опто́вый, па́сквиль, прида́ное, реме́нь, сосредото́чение, ста́туя, украи́нец, упро́чение, ха́нжество, христиани́н, шасси́, экзальтиро́ванный.

Судебная речь представляет собой монолог. В зависимости от характера дела, его сложности, запутанности; от количества обвиняемых; времени, потраченного на расследование, судебные речи, особенно обвинителей и защитников, бывают довольно пространными, длятся несколько часов. Об этом свидетельствует речь присяжного поверенного Ф. Н. Плевако, который, выступая в январе 1871 г. в защиту Кострубо-Карицкого, обвиненного в краже процентных бумаг, начал так:

«Вчера вы слушали две речи, речь обвинителя и речь защитника Дмитриевой. По свойству своему последняя речь была также обвинительной против Карицкого. Когда они кончили свое слово и за поздним часом моя очередь была отложена до другого дня, признаюсь, не без страха провел я вас в вашу совещательную комнату, не без боязни за подсудимого, вверившего мне свою защиту, оставил я вас под впечатлением обвинительных доводов, которые так щедро высыпались на голову Карицкого. Но за мной очередь, мне дали слово...» [117, 59].

Речь Ф. Н. Плевако в свою очередь была довольно пространной. Она занимает 16 страниц печатного текста!

Несомненно, такие длинные речи, в которых каждый факт, каждое слово значимо, требуют особых усилий от участвующих в судебном заседании, требуют умственного напряжения, чтобы осмыслить сказанное, правильно разобраться в сложных перипетиях дела, определить свое отношение, свое понимание происходящего.

Опытные ораторы, чтобы облегчить слушателям восприятие сказанного, диалогизируют монолог, т. е. используют различные приемы, которые придают монологу черты диалога.

Диалогизация монолога — явление не новое. Оно было характерно еще для аттического красноречия, одного из направлений ораторского искусства Греции, которое отличалось наряду с изысканностью стиля тяготением к разговорности, в частности к диалогической форме. Риторика выработала приемы диалогизации ораторского монолога. К ним относятся, например, вопросно-ответный ход, риторический вопрос, диалог с воображаемым оппонентом и др. Цель диалогизации монолога — повысить эффективность речи, активизировать процесс восприятия излагаемого материала, вовлечь слушателей в коллективное размышление, сделать их своими единомышленниками.

Наиболее распространенный прием диалогизации монолога — вопросно-ответный ход. Его отличительной чертой является то, что в диалоге чередуются реплика-вопрос и ответ на него. Обе реплики принадлежат говорящему. Вопрос выполняет исключительно стилистическую функцию и свободно трансформируется в повествовательное предложение.

Действенность этого приема заключается в том, что оратор, ведя повествование в форме вопросов и ответов, пробуждает интерес у слушателя, активизирует его восприятие.

Из обвинительной речи прокурора Н. В. Муравьева:

«В это же время покойному нужно было назначить опекуншу над своей малолетней, прежде любимой дочерью, которая занялась бы ее воспитанием, заменила бы ей мать. Кого же он назначает? Ольгу Петровну, свою вторую жену? О, нет! Он опекуншей назначает одну из своих дочерей, с которой враждовал, как и со всеми другими, — г-жу Матильду Яблоновскую»;

«Дорогой, на Мещанской улице, встречает их хозяин дачи г. Капустян и сообщает Ольге Петровне, что муж ее скончался. Что же делает вдова, что следовало ей делать в эту горькую минуту, если не по любви к потерянному ею мужу, то хоть по простому чувству приличия и человечности? Что, она едет дальше, погруженная в скорбь, печальная, в слезах, едет к трупу своего мужа плакать и молиться над ним? Нет, она круто поворачивает назад, она поспешно едет к душеприказчику генералу Гартунгу...» [117, 364; 370].

Стилистическая функция вопросно-ответного хода особенно ощутима, если соответствующие части текста представить без вопросительных предложений. Для сравнения возьмем цитату из той же речи:

Текст речи

Что же сделали с этими деньгами подсудимые? Сдали их надлежащей власти, или, по крайней мере, как достояние наследников, как чужую собственность, свято в неприкосновенности хранили у себя? О, нет! Они поступили благоразумнее и проще, они поделили эти деньги между собой [117, 388—389].

Трансформированный текст

С этими деньгами подсудимые сделали следующее. Они не сдали их надлежащей власти и не стали свято в неприкосновенности хранить у себя как достояние наследников, как чужую собственность. Они поступили благоразумнее и проще, они поделили эти деньги между собой.

Сравнение отрывка речи, в котором использован вопросно-ответный ход, с возможным вариантом без названного приема показывает, что первый вариант выразительнее, интонационно разнообразнее и богаче.

Диалогизация судебного монолога имеет свою специфику, обусловленную тем, что защитнику и обвинителю приходится, произнося речь, учитывать состав аудитории судебного заседания. Обвиняя или защищая подсудимых, ораторы вынуждены обращаться к присяжным, судьям, от которых зависит судьба обвиняемых, вступать в полемику со своими оппонентами, толковать и комментировать сказанное свидетелями или подзащитными. Поэтому диалог с воображаемым оппонентом, используемый в различных видах выступлений, в судебной речи чаще всего представлен как диалог, имеющий адресата. Адресатом может быть прокурор, защитник, подсудимый, присяжные заседатели.

Из речи адвоката В. М. Томашевского (обращение к присяжным):

«Вы выслушали свидетельские показания, но еще более приходилось вам слушать чтение документов, протоколов, справок, в числе которых — показания неявившихся свидетелей занимали непоследнее место. К какому заключению привело вас чтение показаний неявившихся свидетелей? Способствовало ли оно к разъяснению истины? Нисколько. Достоинство этих показаний оценить вы не в силах. Вспомните показания свидетеля Попова. Какими вескими представляются они по протоколам предварительного следствия и как мало веры дает им даже прокурорская власть после допроса этого свидетеля. Но от чего же происходит перемена? Что случилось особенного с Поповым? Перемены в нем нет никакой; он остался тем же эксплуататором Поповым, каким является и на предварительном следствии; но разница лишь в том, что под перекрестным допросом он вынужден был сознаться в своем увлечении и поселить к себе недоверие присяжных. Прокурор, возлагавший на него свои надежды, вынужден был причислить его к разряду свидетелей сомнительных, и для защиты он уже не опасен. Но то ли было бы, если бы за дальней его отлучкой пришлось вам познакомиться с его показаниями по прочтенному протоколу предварительного следствия? Его обличения имели бы цену, и вы были бы введены в заблуждение». [117, 296].

Из речи адвоката Л. А. Куперника (вопросы прокурору):

«Излагая действия Дмитриева-Мамонова и Калустова, обвинитель говорит, что в ночь кражи они сначала поехали в Стрельну и оттуда вернулись к Соколовой, «откуда шло начало дела, откуда шла обещанная помощь». Я желал бы знать, каким образом обвинитель дошел до этой мысли? Слышно ли было что-нибудь здесь или на предварительном следствии о том, что от Соколовой шло начало дела, что от нее шла обещанная помощь? Она ли задумала это дело, она ли узнала Артемьева? Принимала ли она хотя бы малейшее участие в кутежах с ними, употребляла ли она какие-нибудь средства, чтобы завлечь его?» [117, 317—318].

Из речи адвоката И. С. Курилова (полемика с прокурором):

«Обвинитель говорит, что похищение было тайное, но, доказывая это, он наталкивается на факты, опровергающие такое определение. Оказывается, что передача совершалась при свидетелях — здесь была Екатерина Степанова, Зюзин и даже один из наследников умершего, Василий Занфтлебен, — и без всяких признаков тайны, дверь кабинета была отворена

и вход в него представлялся свободным. Спрашивается, как же могло быть тайное похищение при свидетелях? Обвинитель признает, что свидетели были, но этому обстоятельству придавать значения нельзя, потому что эти свидетели «неизобличенные, непривлеченные», не имеют никакого значения. Что же это значит «неизобличенные, непривлеченные»? По моему мнению, что-нибудь одно: или эти лица — участники преступления, или они свидетели, и тогда нет тайны. <...> Если таким образом, имущество покойного передавалось явно, при свидетелях, то как же могли построить обвинение в тайном похищении? Можно похитить чужую собственность, когда она в руках другого, но как совершить похищение у самого себя?» [117, 430—431].

Если из приведенных отрывков исключить вопросительные предложения, передать выраженный ими смысл в форме повествовательных предложений, то речь утратит разговорный характер, станет интонационно беднее, менее выразительной, действенной.

Часто встречаются приемы диалогизации монолога в обличительных речах прокурора Н. В. Муравьева. Выступая по делу генерала Гартунга, он использовал 78 вопросительных предложений. С удивительным мастерством, нередко с юмором, задавая вопросы и сам отвечая на них, оратор доказывает несостоятельность некоторых показаний свидетелей, их противоречивость, убедительно раскрывает причину совершенного преступления, доказывает виновность подсудимых.

Наряду с вопросно-ответным ходом, диалогом с воображаемым оппонентом, в судебных речах встречается так называемый эмоциональный или **риторический вопрос.** Его особенность заключается в том, что он не требует ответа, а служит для эмоционального утверждения или отрицания чего-либо. Обращение с риторическим вопросом к слушателям, особенно к присяжным заседателям, — эффективный прием воздействия, убеждения.

Показательно в этом отношении использование риторических вопросов в речах обвинителя и защитника, выступавших по одному и тому же делу (дело Качки).

Из речи прокурора П. Н. Обнинского:

«Не спорю, Байрашевский виноват перед Качкой. Я первый принял это во внимание при определении степени уголовной ответственности в своем обвинительном акте; *но раз-*

ве за такую вину казнят смертью? Если государство в таких случаях не считает себя вправе на такую казнь, то может ли защищаться таким правом частное лицо? За что в самом деле погиб Байрашевский? Он изменил своей возлюбленной, в этом виновато его молодое сердце; корыстного мотива измены, мотива, который сделал бы ее отвратительной, здесь не было; было просто сердечное увлечение, с которым 20-летний юноша, быть может, был не в силах и бороться. И вот за это смертная казнь, казнь беспощадная, исполненная публично, как бы в назидание окружающим! Вот что сказал бы нам убитый Байрашевский, если бы мог находиться здесь [117, 473—474].

Из речи адвоката Ф. Н. Плевако:

«Наступил последний день. К чему-то страшному она готовилась. Она отдала первой встречной все свои вещи. Видимо, мысль самоубийства охватила ее. Но ей еще раз захотелось взглянуть на Байрашевского. Она пошла. Точно злой дух шепнул ему новым ударом поразить грудь полуребенка, страдалицы: он сказал ей, что приехала та, которую он любит, что он встретил ее, был с ней... <...> как в вине и разлуке пытается иной забыть горе, пыталась она в песнях размыкать свое; но песни или не давались ей, или будили в ней воспоминания прошлого утраченного счастья и надрывали душу. Она пела как никогда; голос ее был, по выражению юноши Малышева, страшен. В нем звучали такие ноты, что он, мужчина молодой, крепкий, волновался и плакал. На беду попросили запеть ее любимую песню из Некрасова «Еду ли ночью по улице темной». *Кто не знает могучих сил этого певца страданий; кто не находил в его звучных аккордах отражения своего собственного горя, своих собственных невзгод?* И она запела ...и каждая строка поднимала перед ней ее прошлое со всем его безобразием и со всем гнетом, надломившим молодую жизнь. «Друг беззащитный, больной и бездомный, вдруг предо мной промелькнет твоя тень», — пелось в песне, а перед воображением бедняжки рисовалась сжимающая сердце картина одиночества. «С детства тебя не взлюбила судьба; суров был отец твой угрюмый» — лепетал язык, а память подымала из прошлого образы страшнее, чем говорилось в песне. «Да не на радость сошлась и со мной...» — поспевала песня за новой волной представлений, воспроизводивших ее московскую жизнь, минутное счастье и безграничное горе, сменившее короткие минуты света. Душа ее надрывалась, а песня не щадила, рисуя и гроб, и падение, и проклятия толпы. И под финальные слова: «Или пошла ты дорогой обычной и роковая свершилась судьба» — преступление было сделано» [117, 479].

Несомненно, речь прокурора менее эмоциональна по сравнению с речью адвоката. Она строится на логике освещения фактов, их анализе и содержит соответствующие заключения. Из изобразительно-выразительных средств встречается **повтор** (корыстного *мотива* измены, *мотива,* который сделал бы ее отвратительной, здесь не было; и вот за это смертная *казнь, казнь* беспощадная), **экспрессивное определение** (казнь *беспощадная, превратная* симпатия, *малодушное* сострадание). И всё.

Поэтому риторические вопросы в речи обвинителя приобретают особое звучание, они контрастируют на фоне сдержанной в эмоциональном отношении речи. Их назначение — эмоционально воздействовать на присяжных заседателей и укрепить в них мысль о необходимости наказать совершившую преступление.

Иначе строится речь защитника. Она предельно эмоциональна, даже в какой-то степени театральна. Постепенно, с перечислением деталей, подчеркиванием подробностей, рисуется картина последнего дня, дня убийства.

Приводимые сравнения усиливают впечатление о происходящем: *точно злой дух шепнул ему поразить грудь полуребенка; как в вине и разгуле пытается иной забыть горе, пыталась она в песнях размыкать свое.*

Печальные слова песни Ф. Н. Плевако сопровождает пересказом грустных картин и мыслей, которые возникают в памяти поющей. Совершившая убийство называется *полуребенком, страдалицей, бедняжкой.* Описывая ее состояние, оратор подбирает наиболее образные, эмоционально окрашенные слова: [песни] *надрывали душу; голос ее был страшен; рисовалась сжимающая сердце картина одиночества; память подымала из прошлого образы страшнее; душа ее надрывалась.*

Оригинально использовались антонимы. Их противопоставление усиливается заключительными словами: *представлений, воспроизводивших ее московскую жизнь, минутное счастье и безграничное горе, сменившее короткие минуты света.* В результате противопоставляются не только слова *минутное — безграничное, счастье — горе,* но и *короткие — безграничные, свет — горе.*

Риторический вопрос гармонично вплетается в эту и без того богатую выразительными средствами речь, усиливает ее эмоциональный настрой, усиливает ее пафос.

10.2. Цитаты, чужая речь — средство документирования

Судебным ораторам нередко приходится приводить в своих выступлениях цитаты из различных источников, но не всегда они делают это удачно.

Кажется, что цитирование не требует особого умения. Это не так. Цитирование имеет свои сложности, свои положительные и отрицательные качества.

Теоретики ораторского искусства предупреждают:

— очень важно не исказить мысль цитируемого автора. Ведь отдельно взятое предложение или несколько предложений могут иметь иное значение, чем в контексте;
— нельзя произвольно изменять текст, т. е. переставлять слова, вводить вместо одного слова другое, изменять грамматическую форму слов;
— цитата должна быть точной;
— не всегда выступающие умело вводят цитату, не учитывают, как она воспринимается на слух. Надо так подать цитату, чтобы легко улавливалось, где ее начало и где конец;
— нельзя злоупотреблять цитатами.

Обилие цитат вызывает у слушателей недоумение, так как они хотят знать мнение самого оратора, результаты его наблюдений. Кроме того, большое количество цитат утомляет аудиторию, поскольку на слух трудно бывает уловить, что из сказанного принадлежит выступающему, а что тем, кого он цитирует. Поэтому рекомендуется прежде всего из выбранных для выступления цитат отобрать наиболее интересные, содержательные, оригинальные или наименее известные.

Последнее требование не относится к судебным ораторам. Они руководствуются законом, отстаивают интересы общества, обвиняют или защищают подсудимого. Выступая на суде, они не только доказывают, убеждают, но им нередко приходится разъяснять, толковать суть закона, особенности того или иного понятия, сложность, а иногда и противоречивость важного для разбираемого дела явления.

Так, например, во многих судебных делах большую роль для вынесения приговора играет решение вопроса о вменяемости подсудимого, выяснение, в каком состоянии обви-

няемый совершил преступление, сознавал ли он то, что делал, или нет.

Показательным примером в этом отношении служит известное дело П. П. Качки, которое слушалось на заседании Московского Окружного Суда в 1880 году.

Прасковья Качка, 18 лет, застрелила своего жениха, узнав, что он полюбил другую и собирается на ней жениться. Из пяти врачей-экспертов два считали, что она совершила убийство в припадке умоисступления, остальные врачи с этим не соглашались, считая, что она делала все сознательно, будучи совершенно здоровой. Прокурор П. Н. Обнинский и адвокат Ф. Н. Плевако, выступая на суде, много внимания уделили определению умственного и психического состояния подсудимой. Речь П. Н. Обнинского занимает 9 страниц печатного текста, из них на 5 страницах (55 % текста) говорится о том, «является ли известное деяние свободным продуктом злой воли или совершено оно под гнетом душевной болезни».

Прокурор отвергает заключение экспертов, считавших, что Прасковья Качка в момент убийства не осознавала то, что она делала, т. е. находилась в состоянии умопомрачения. Соглашаясь с экспертами, утверждавшими, что убийство было совершено осознанно, П. Н. Обнинский приводит в своей речи четыре цитаты из работ по психологии и психиатрии. Например:

> «Решение вопроса о вменяемости, — говорит Миттермайер, — принадлежит исключительно судье или присяжным, а врачи должны доставить им только сведения, дающие возможность решить этот вопрос или облегчающие это решение».

Ссылка на авторитет ученых, пространное цитирование их работ позволили П. Н. Обнинскому, во-первых, более глубоко, всесторонне осветить важный для суда вопрос; во-вторых, оказать воздействие на слушателей, убедить их в правильности своих суждений; в-третьих, дали основание суммировать сказанное, еще раз заострить внимание на проблеме обсуждения:

> «Все только что приведенные мной отзывы известнейших представителей науки сводятся к такому общему выводу, имеющему прямое отношение к рассматриваемому сегодня делу: судебная психиатрия изобилует бесплодными теоретическими рассуждениями, неосновательные заключения врачей

очень часто предъявляются в судах; врачебная экспертиза поэтому служит для суда только пособием, пользоваться которым можно лишь с величайшей осторожностью; решение вопроса о вменении и оценке фактов, послуживших поводом к экспертизе, всецело принадлежат суду, ибо это вопросы исключительно юридического свойства. Условия воспитания, страсти и нравственные потрясения (т. е. единственные двигатели в убийстве Байрашевского) отнюдь нельзя смешивать с душевными болезнями. Бывают случаи, когда и одержимые такими болезнями могут обладать свободной волей, и потому тогда и они даже подлежат вменению за совершенные ими деяния. Вообще, для вменения достаточно и относительной свободы воли, так как безусловной не существует. Применяя эти общие выводы к нашему делу, мы получаем конечный и до очевидности простой итог: там, где мнения врачей расходятся, надо отдать предпочтение тому, которое более согласуется с выводами из фактов» [117, 470—471].

Ф. Н. Плевако, защищая подсудимую, Прасковью Качку, также начинает свою речь с проблемы наследственности. Он ссылается на Библию, на исторический опыт народа: предубеждение к Ольговичам, которые унаследовали от прародича хищнический инстинкт и расположение к Мономаховичам, заботившихся и оберегавших мир.

Определив точку зрения на вопрос о наследственности, Ф. Н. Плевако зачитывает страницы из трудов нескольких известных ученых, приводит страницы из книги доктора Шюца из Илленау («Курс психиатрии») о детях-наследственниках. По свидетельству присутствовавших на суде, чтение написанного Шюцем произвело особенное впечатление, казалось, что это не из книги автора, ничего не знавшего про Прасковью Качку, а лист, на котором описана история ее детства.

Материалом для цитирования могут быть как официальные источники, так и неофициальные. Из официальных источников цитируются в основном законодательные документы, заключения экспертов, протоколы допросов и др.

К цитированию законодательных документов юристы прибегают в том случае, когда следует уточнить суть какого-либо явления, поступка, действия.

Цитирование данных экспертов, как правило, необходимо бывает для подкрепления выводов, к которым приходят сами судебные ораторы, для квалифицированного, научно обоснованного ответа на возникающие вопросы.

Из речи прокурора Ю. А. Костанова:

«Здесь прежде всего следует задать вопрос — нужно ли ценить фалары по весу золота и серебра, входящих в них? Или нужно избрать какие-то иные критерии?

Экспертиза, отвечая на поставленные перед нею вопросы, говорит, что стоимость фаларов определяется ею на основании трех критериев: стоимости входящих в них драгоценных металлов, фактической стоимости фаларов как уникальных предметов рубежа нашей эры; и, наконец, ценность фаларов как высокохудожественных произведений сарматского искусства. Причем: «Два последних критерия являются главными в оценке изделий, хотя стоимость их и не может быть определена с абсолютной точностью», — это цитата из заключения экспертов» [63, 49].

К неофициальным источникам цитирования относятся дневники подсудимых, их письма, личные письма к ним и др. Цитаты из этих источников служат средством характеристики подсудимого, подтверждают, иллюстрируют мысли судебного оратора, заостряют внимание на более важном из сказанного, оживляют речь, придают ей образность.

Примером служит речь адвоката В. Н. Языкова. Одна третья часть его выступления на суде — цитаты из дневника подзащитной Седковой и письма матери к сыну, мужу Седковой. Письма и дневник вырисовывают характер Седкова, человека сухого, сурового, любящего только деньги; его отношение к жене; ее переживания, мысли о самоубийстве, ее нежелание жить. Искренность, непосредственность записей в дневнике, убедительный комментарий защитника не могли не подействовать на присяжных заседателей, судей и в какой-то степени повлияли на решение суда: Седкову, обвиняемую в подложном составлении духовного завещания от имени умершего капитана гвардии Седкова, считать невиновной.

Иногда судебные ораторы пересказывают некоторые места из писем подсудимого, включая в свою речь только отдельные слова, словосочетания, принадлежащие автору письма. При произнесении речи они обязательно выделяются интонационно, а на письме заключаются в кавычки.

Из речи адвоката В. М. Пржевальского:

«Вторым душеприказчиком по духовному завещанию Занфтлебена был назначен Ланской. <...> Он был значительно осторожнее Гартунга в этом «несчастном» для всех, по его

словам, деле и только в письмах к Гартунгу изливал «конфиденциально» свои дружеские советы и воззрения, то рекомендуя ему «бомбардировать» Алферова, то упрекая в легкомыслии и представляя в пример свою собственную осторожность, то называя его «старой бабой», то, наконец, изображая блестящие характеристики своих сотрудников по делу и указывая на необходимость прогнать всех «Гришек Отрепьевых», окружающих Гартунга. В его голове, как кажется, было более проектов и чаяний будущего, нежели пользования настоящим. Как можно заключить из отрывочных намеков его писем, он имел в виду сначала расчистить дорогу через удаление опасных соперников, формулируя все действия против враждебного лагеря в одном слове: «засадить». Так он советует Гартунгу, одновременно с бомбардировкой Алферова, прежде всего «засадить» самого деятельного и наиболее опасного из наследников — Николая Занфтлебена и этим способом, по его мнению, им всем «заткнуть глотку»; получив затем деньги по документам Занфтлебена, «засадить» своего назойливого кредитора Шранца. Может быть, далее нужно было и когонибудь еще засадить, но стратегия графа Ланского на первых же порах оказалась плохою; план его кампании не удался и потерпел фиаско. Только Ланской, видя неудачу, поспешил отретироваться и, отказавшись от звания душеприказчика, оставил своего друга Гартунга единственным «властелином» в мутной воде занфтлебенского наследства, властелином, превратившимся через несколько времени в обвиняемого, а затем и подсудимого» [117, 421—422].

Как видим, выступающий не читает письма, а пересказывает их содержание в своей интерпретации, и только отдельные слова принадлежат автору послания, слова, наиболее значимые, передающие думы и чаяния писавшего, характеризующие его отношение к происходящему.

Интересным примером цитирования трудов ученых, дневниковых записей как средства создания психологического портрета подсудимого, определения мотивов совершенных им преступлений служит речь прокурора Ю. А. Костанова по делу Савкина:

«Почему Савкин отказался потом от этих показаний?

Савкин изменил показания во время осмотра места происшествия с его участием — запись об этом содержится в протоколе. Сперва Савкин указал, где были спрятаны ключи от сейфа (к тому времени уже обнаруженные и изъятые следователем).

Но часы и паспорт Сержантова в тот момент следователем еще не были найдены. И это не укрылось от Савкина, когда ему предложили показать место, где спрятаны эти предметы. У Савкина вновь мелькнула надежда уйти от ответственности — ведь если следователь до сих пор не нашел паспорта и часов Сержантова и без его, Савкина, показаний найти их не может, то дела Савкина не так уж плохи.

Теперь его уже не томила неизвестность, он знал, чем располагает следствие.

Как отмечал еще А. Ф. Кони, такая динамика признания подсудимого вообще характерна для случаев, когда преступник изобличается, как в настоящем деле, косвенными доказательствами:

«Сначала заподозренный сознается совсем неправильно; потом, когда улики группируются вокруг него, когда сила их растет с каждым днем, с каждым шагом следователя, обвиняемый подавляется этими уликами, ему кажется, что путь отступления для него отрезан, и он дает показания наиболее правдивые; но проходит несколько времени, он начинает обдумывать все сказанное им, видит, что дело не так страшно, каким показалось сначала, что против некоторых улик можно придумать опровержение, и тогда у него является третье сознание — сознание деланное, в котором он признается лишь в том, в чем нельзя не признаться».

Что же собой представляет Савкин?

Мы слушали его жену, товарищей по работе, читали его дневники.

Лучше всего человека характеризуют его деяния — мы видели, что он сделал, на что он способен.

Еще учась в военном училище, он делает такие записи в своем дневнике: «Были великие люди, и будут они. Кончу академию, захвачу власть в свои руки и диктаторским путем установлю власть на земле.

Моя цель — власть над миром и прогресс всего человечества».

Как видите, уже тогда Савкин ценил себя куда выше всего человечества, не способного без твердой руки диктатора Савкина отыскать пути к прогрессу.

Довольно скоро наряду с прогрессом всего человечества Савкина начинают занимать и собственные интересы:

«Прогресс, но и себя не лишать того, что полагается каждому свободному гордому человеку!» <...>

«Право не дают, право в твоих руках, товарищ. И действуй, как считаешь правильным... Надо быть не жертвой других, а пусть другие приносят себя в жертву тебе».

Еще через некоторое время «польза отечеству» упоминается уже в самом конце перечисления жизненных устоев, а на одном из первых мест оказываются деньги:

«Радиотехник, офицер, деньги, уважение, удовлетворение и польза отечеству...»

Нет, любовь к деньгам и презрение к окружающим тогда еще не настолько развились в Савкине, чтобы процитированными записями можно было объяснить преступления, за которые мы сейчас его судим.

Но не за одну минуту, не за один день и не за один год человек становится убийцей.

По окончании училища Савкин попадает на службу в одну из воинских частей, расположенных в Сибири. Ему приходится обслуживать самолеты, работать на морозе, у него стынут пальцы и появляется хронический насморк.

Все это никак не соответствует его представлению о себе как о сверхчеловеке. Как раз в это время (время, уже не слишком отдаленное от переезда в Ростов) в его дневнике появляется цитата из «Преступления и наказания» Достоевского: «Люди делятся на две группы. Первая — люди обыкновенные, живущие в послушании, не способные сказать новое слово. Их призвание — рабская покорность. Вторая группа — люди способные на протест, на самостоятельность поведения, имеющие дар или талант сказать новое слово.

... Но если ему надо для своей цели перешагнуть хотя бы и через труп, через кровь, то он внутри себя, по совести, может дать себе разрешение перешагнуть через кровь...».

Себя Савкин причисляет, конечно, ко второй группе.

Сплав безудержного честолюбия, презрение к людям, жажды власти для себя — вот, что представляет собой Савкин.

Развившаяся таким образом жажда наживы (а деньги никогда не были у Савкина на последнем месте) сделала Савкина опасным для общества человеком.

Презирая людей, превыше всего ставя собственную личность, он ни во что не ценит человеческую жизнь, становится способным «перешагнуть через труп», «пойти на кровь», совершает убийство, пытается совершить второе.

Давно забыты мысли о всеобщем прогрессе и пользе отечеству, давно уже на первом плане «деньги, удовлетворение собой». Взведенная в молодые годы пружина раскрутилась: «пусть другие приносят себя в жертву тебе» — вот лозунг, вот руководство к действию, вот вся философия Савкина и весь он» [63, 37—38].

Помимо цитат судебные ораторы часто используют прямую речь подсудимых, свидетелей, экспертов. Нередко она имеет форму косвенной речи. Это необходимо бывает выступающему, чтобы подтвердить правильность своих заключений, указать на противоречие между показаниями, привлечь внимание к каким-то деталям, фактам, которые помогают понять, осмыслить разбираемое дело, наконец, чтобы использовать чужую речь как средство характеристики того, кому она принадлежит.

Для иллюстрации приведем примеры из выступлений Ю. А. Костанова:

> «Но, пожалуй, наиболее характерной чертой, объединяющей большинство подсудимых, является трусость. <...>
>
> По их словам, *огнестрельное оружие понадобилось для того, чтобы совершать нападение на вооруженных людей.* На самом же деле среди тех, на кого они направляли оружие, были вооружены только охранник Плужников и инкассаторы. <...>
>
> Не было, конечно, оружия ни у кого из работников магазина № 21 на улице Мечникова. Как сказал Горшков: *«Это маленький, тихий магазинчик, где работают одни женщины».* Но идя туда, они взяли с собой автоматы. *«Для уверенности»,* — сказал тот же Горшков.
>
> И напрасно Вячеслав Толстопятов пытается уверить нас, что такими они стали уже на исходе их преступной деятельности. Нет, магазин на Мечникова — не конец, это начало» [63, 107].

> «Длинная цепочка их преступлений началась с изготовления братьями Толстопятовыми малокалиберных револьверов. И Толстопятов Вячеслав, и Толстопятов Владимир пытались уверить Вас, *что револьверы они сделали из «эстетических» соображений.* Странные, однако, представления об эстетике! Я же полагаю, что уже в те годы в их головах зрели планы последующих нападений.
>
> Потому, что не выжиганием по дереву и не чеканкой по металлу удовлетворяли они свои художественные потребности. Нет. Они сделали огнестрельное оружие. Но, как цинично заявил в суде Вячеслав Толстопятов: *«Речь идет об оружии, которое стреляет, а если стреляет, то оно и убивает»* [63, 90].

Опытные юристы, вводя в текст чужую речь, не только комментируют ее, определяют свое отношение к ней, но иногда вступают в полемику с тем, кому она принадлежит.

Из речи прокурора Н. В. Муравьева:

«...она сразу переменила тактику и, забыв прежние свои показания, уличенная и смутившаяся, стала говорить, *что все векселя были ей переданы в апреле, а один вексель Спиро в мае того же года.* Но ведь это грубо, шито белыми нитками и такому объяснению никто не поверит!» [117, 394].

Косвенная речь по сравнению с прямой речью менее выразительна и экспрессивна. Как справедливо заметил П. Сергеич, «...передать вполне понятным образом чужое чувство, чужую мысль несравненно труднее в описательных выражениях, чем в тех самых словах, в коих это чувство или мысль выражается непосредственно. Последний способ выражения и точнее, и понятнее, и, главное, убедительнее для слушателей» [121, 62].

Хороший эффект дает умелое сочетание в выступлении прямой и косвенной речи.

Из речи прокурора Н. В. Муравьева:

«Свидетелю присяжному поверенному Спиро покойный незадолго до своей смерти сказал, *что хотел бы обеспечить жену свою, потому что боится, чтобы ее не обидели.* Когда же Спиро заметил, *что он еще при жизни может передать ей свои документы по бланкам,* покойный, ответив отрицательно, произнес замечательные слова, он сказал: *«Да, передать, а там и поминай ее как звали».* Вот какое грустное сомнение гнездилось в мыслях старика» [117, 392].

Как видно из цитаты, в ней дважды встречается косвенная речь, затем прямая и комментарий. Сочетание косвенной и прямой речи позволяет избежать обильного цитирования, и в то же время делает высказывание более разнообразным и ярким.

Помимо прямой и косвенной речи иногда используется **несобственно-прямая** речь. Это речь, в которой частично сохраняются слова и синтаксические особенности чужого высказывания, эмоциональная окраска, характерная для прямой речи, но передается она не от имени того, кому принадлежит, а от имени того, кто говорит, кто выступает.

Из речи адвоката О. В. Дервиза:

«Вечером в этот день Волков пришел домой в состоянии сильного опьянения. Он затеял скандал с женой и дочерью, занимавшимися на кухне хозяйственными делами. Он высказал недовольство тем, что жена готовила корм для скотины,

а на него не обращала внимания. Криком и руганью он сам взвинчивал себя, стал бросать на пол разные предметы. Жена сказала Волкову, что он пьян, мешает им заниматься делом, пусть идет в комнату и ложится. *Ах, он, хозяин, мешает, ну, тогда держись...* Волков схватил с плиты ведерный бидон с кипятком [45, 223].

В судебной практике бывают случаи, когда речь юриста похожа на текст из художественного произведения и этому впечатлению способствует прямая речь, удачно использованная оратором.

Из речи адвоката В. Л. Россельса:

«Старый рабочий, слесарь Семенов никогда на забудет тот холодный декабрьский день, когда он встретил давнишнего знакомого, почтенного, уважаемого и занимающего, с его точки зрения, высокое положение главного бухгалтера главка Любомудрова.

Знакомство с Виктором Ивановичем Семенов ценил, оно казалось ему даже лестным.

Встречи этой ему не забыть.

Навсегда сохранится в памяти Семенова и просьба, с которой обратился к нему Любомудров.

«Гавриил Борисович, — сказал он, — машинистка наша перепечатала для учреждения не входящую в ее обязанности работу, а платить ей, штатной машинистке, сверх заработной платы тысячу рублей как-то неудобно. Не поможете ли? Да в чем сомневаетесь? Ведь это же совсем просто. Я выпишу по счету вашей жене деньги на ее имя, вы с ее доверенностью их получите, передадите мне, а я — машинистке. Вот как приходится обходить бюрократические формальности», — вздохнул он.

Екнуло, сильнее забилось сердце у Семенова: «Хорошо ли?» Но тут же одумался.

«В чем дело, в конце концов? Тысячу рублей получу, полностью отдам, и машинистка своего не потеряет. Что же тут плохого? Да и не кто-нибудь просит, а Виктор Иванович...»

Согласился...

Разговор этот, как на камне высеченный, из памяти его не изгладится.

Как обещал, так и сделал.

Полина Александровна по просьбе мужа написала счет и доверенность, а он, получив по изготовленной Любомудровым на имя его жены доверенности тысячу рублей, передал их Любомудрову.

«Спасибо, Гавриил Борисович». — «Да что вы, не за что, Виктор Иванович».

И только значительно позже, у следователя, Семенов узнал, что не было никакой работы, никакой машинистки, что старый знакомый, почтенный, уважаемый главный бухгалтер главка Виктор Иванович Любомудров обманул его и жену.

«Поверить не мог. Потемнело в глазах, подкосились ноги, стали как ватные», — вспоминал здесь об этом Семенов» [45, 272—273].

Контрольные вопросы и задания

1. *Какова функция вопросительных предложений в судебной речи?*
2. *В чем заключается выразительность вопросно-ответного хода и риторического вопроса?*
3. *Что служит для юристов источником цитирования?*
4. *Какие требования предъявляются к цитированию?*
5. *Расскажите об использовании судебными ораторами прямой и косвенной речи.*

Раздел IV

ОБЩЕНИЕ В ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ

Глава 11

ВИДЫ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Эффективность профессиональной деятельности юриста во многом зависит от успешного проведения деловых бесед, консультаций, совещаний, переговоров, телефонных разговоров, которые занимают значительную часть рабочего времени. Знание методики организации и проведения различных видов делового общения, учет особенностей каждого вида, соблюдение основных правил поведения позволяют находить оптимальные решения в конкретной ситуации, с честью и достоинством выходить из затруднительных положений.

11.1. Беседа

Наиболее распространенной формой общения считается беседа. «Словарь современного русского литературного языка» (в 20 т.) так толкует значения слова *беседа* и их оттенки (оттенок значения обозначен двумя косыми чертами — //).

1. Разговор (обычно продолжительный); обмен мнениями. *Дружеская, задушевная беседа.* // Официальный разговор с кем-л. *Беседа с лечащим врачом.* // Предназначенный для печати, передачи по радио, телевидению и т. п. разго-

вор, обмен мнениями журналиста с кем-л.; интервью. *Беседа корреспондента с главой делегации.*

2. Собеседование на политические, научные и т. п. темы, рассчитанные на обмен мнениями между присутствующими, выяснение каких-л. вопросов. // О популярной лекции, передаваемой по радио, телевидению, или о научно-популярной статье в газете, журнале.

Значения подчеркивают диалогический характер беседы, обязательное участие в общении двух сторон. «Если из двух собеседников только один дает, а другой все получает или отделывается незначительными ценностями, вроде *да* и *нет,* то беседа гаснет, не будет поддерживаться, а если не гаснет, то получается не беседа, а преподавание или допрос, — писал в начале XX века Н. Абрамов, автор популярной книги «Дар слова». — Для того, чтобы беседа носила ровный, приятный характер, каждый из собеседников должен и давать, и получать, говорящий и слушающий должны постоянно меняться ролями, чередоваться» [116, 295].

Исходя из значений слова *беседа,* зафиксированных в толковом словаре, можно утверждать, что беседа — это далеко не однозначное явление. Все многообразие типов и видов бесед, с которыми носители языка имеют дело в своей жизни, можно представить в виде схемы (рис.1).

По сфере использования беседы (разговоры) условно делят на бытовые и деловые. Бытовые беседы связаны с нашей повседневной жизнью, с обиходом, с решением домашних, хозяйственных вопросов. Не только дома, в кругу семьи, но и на улице, в городском транспорте, в электричке, особенно когда дорога длинная, а то и на работе мы часто вступаем в контакт с окружающими, чтобы о чем-то спросить, что-то узнать, посоветоваться, рассказать, как говорят, отвести душу, наконец, просто скоротать время.

Деловые беседы ассоциируются с общением на работе, с исполнением служебных обязанностей, с решением производственных задач, организационных, коммерческих проблем и т. п.

Под **деловой беседой** понимается межличностное речевое общение, предполагающее обмен взглядами, точками зрения, мнениями, информацией, направленное на решение той или иной проблемы.

Характер деловой беседы, особенности ее протекания, тематика обсуждаемых вопросов определяются професси-

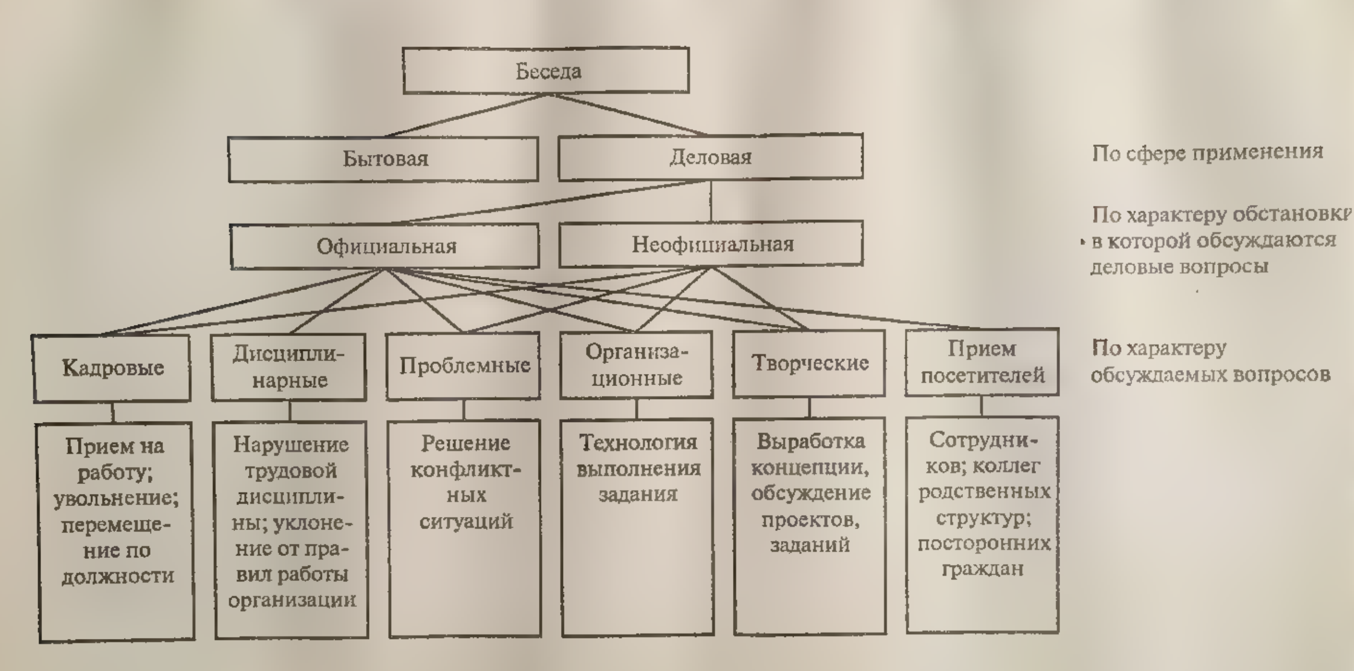


Рис. 1. Классификация бесед

ональными и деловыми интересами ее участников, а также типом отношений между собеседниками (субординационные «по вертикали» — «сверху — вниз», «снизу — вверх» и партнерские «по горизонтали»).

По характеру обстановки, в которой обсуждаются те или иные вопросы, деловые беседы бывают официальные и неофициальные, т. е. с соблюдением и без соблюдения определенных правил и формальностей. Деловые беседы могут проводиться в кабинете, на рабочем месте, в столовой, ресторане, во время прогулки, дружеского застолья и т. д.

По характеру обсуждаемых вопросов наиболее распространенными считаются следующие виды деловых бесед: *кадровые* (прием на работу, увольнение с работы, перемещения по должности); *дисциплинарные,* связанные с нарушением трудовой дисциплины, уклонением от выполнения служебных обязанностей и т. п.; *организационные,* определяющие технологию выполнения задания; *творческие,* посвященные выработке концепции того или иного проекта, задания и др. Особо следует выделить деловые беседы во время приема посетителей.

Рассмотрим подробнее некоторые из этих видов деловых бесед.

Кадровые беседы. Правильный подбор и расстановка кадров оказывает решающее влияние на эффективность работы любой организационной структуры. Важное место в решении кадровых вопросов отводится деловым беседам, которые позволяют руководителю лучше понять и оценить сотрудника или претендента на должность, помогают составить о нем мнение, выявить его слабые и сильные стороны, сформировать собственную позицию для принятия решения.

Особое значение эти беседы приобретают *при приеме на работу.* Обычно их называют собеседованиями. Существуют определенные методики проведения таких собеседований. Так, например, А. А. Романов в книге «Грамматика деловых бесед» пишет: «В сущности любое собеседование при найме на работу сводится к восьми основным (стержневым, базовым) вопросам и соответствующим ответам на них». Автор называет и характеризует следующие вопросы:

1. *Что вы за человек?*

Руководитель-интервьюер просит претендента рассказать о себе, он хочет знать о кандидате как можно больше.

2. *Почему вы ищете работу?*

Для руководителя важно понять причины поиска новой работы, логичность их обоснования.

3. *Чем вы можете быть полезны?*

Руководитель выясняет, насколько поступающий в курсе дел организации, в которой он хочет работать.

4. *Каковы ваши сильные стороны?*

Необходимо, чтобы претендент подтвердил наличие названных качеств примерами из своей практической деятельности, повседневной жизни. Целесообразно предложить ему описать свое поведение в одной из конфликтных ситуаций в вашей организации.

5. *Каковы ваши слабые стороны?*

Этот вопрос позволяет выяснить, насколько кандидат на вакантное место откровенен, искренен, психологически уравновешен, умеет ли извлекать уроки из своих ошибок.

6. *Каким, на ваш взгляд, должен быть начальник?*

Осторожно следует отнестись к ответам, в которых претендент стремится показать свою покладистость, бесконфликтность.

7. *Каковы ваши самые сильные достижения?*

Если кандидат не способен назвать хотя бы один значительный успех, то вряд ли он готов к серьезной и ответственной работе.

8. *На какую зарплату вы можете рассчитывать?*

Если претендент занижает сумму своего вознаграждения, то это нередко свидетельствует о его неуверенности в своей квалификации. Предлагаемый претендентом высокий уровень оплаты может говорить о его завышенной самооценке, отсутствии чувства реальности. Серьезный кандидат, как правило, называет нижнюю и верхнюю границы оплаты.

Перечисленные вопросы по существу не касаются содержания будущей работы, поэтому, заканчивая разговор с претендентом, целесообразно поставить ему приблизительно такой вопрос: «Не хотите ли вы обсудить что-нибудь, о чем мы с вами не упомянули в разговоре?». Ответ на этот вопрос покажет отношение кандидата к будущей работе. Как пишет А. А. Романов, «серьезный кандидат не может не поинтересоваться о содержании своей работы, о том, что от него ждут именно на данном участке работы и что ожидают вообще от кандидата на эту должность» [113, 87].

Чтобы собеседование прошло эффективно, руководитель должен иметь под рукой описание рабочего места, должностную инструкцию с указанием требований, предъявляемых к данной должности. Рекомендуют также составлять «словесный портрет» требуемого на определенное место сотрудника, содержащий перечень основных характеристик: пол, возраст, образование, семейное положение, стаж работы, опыт работы в данной области и т. д. Перед собеседованием претенденту можно предложить написать письменное заявление-анкету. Это позволит интервьюеру создать представление о претенденте и сразу исключить неподходящую кандидатуру.

Некоторые руководители составляют перечень основных показателей, по которым они оценивают претендентов в баллах. Например: внешний вид, культура речи, коммуникабельность, деловые качества, профессиональные знания и т. д. Этот метод особенно удобен, когда собеседование проводится совместно с коллегами. Сопоставление объективных оценок каждого позволяет сделать правильный выбор.

Успех собеседования во многом зависит от соблюдения его участниками определенных этических правил поведения. Назовем некоторые из них:

— Собеседование должно начаться в строго обозначенное время. Претендента следует заранее оповестить о месте, дате и времени встречи.
— Пришедший на собеседование должен иметь возможность привести себя в порядок (причесаться, посмотреть на себя в зеркало, пристроить свои вещи и т. д.).
— Хозяин кабинета должен подняться навстречу вошедшему, приветливо улыбнуться, протянуть руку для рукопожатия, предложить сесть, расположиться поудобнее.
— Следует подумать о пространственном расположении руководителя и претендента в кабинете: руководитель может оставаться за своим рабочим столом, сесть напротив претендента за отдельным столом, сесть рядом с ним и т. д.
— Важно расположить к себе собеседника, помочь преодолеть скованность, неловкость в новой обстановке. Необходимо создать атмосферу доброжелательности и заинтересованности.

— Руководителю следует обращаться к кандидату на вакантное место по имени и отчеству.

Проведение собеседования при приеме на работу должно носить творческий характер, здесь невозможно все заранее запрограммировать. У опытных руководителей, как правило, имеются свои «секреты мастерства» и свои «рецепты», свои методы и приемы ведения разговора с претендентами. Их «наметанный глаз» позволяет сделать в большинстве случаев правильный выбор.

Большой интерес в этом отношении представляют для нас размышления канадского исследователя Ганса Селье, выдающегося ученого XX в., создателя учения о стрессе, ставшего классическим. В своей книге «От мечты к открытию» он попытался показать ход мыслей руководителя, который в результате единственной беседы с потенциальным сотрудником должен принять решение о его профессиональной пригодности. На что же обращается внимание в ходе таких собеседований? Прежде всего *на выражение лица*, с которым претендент реагирует на приветственную улыбку руководителя: «Претендент входит, мы обмениваемся краткими приветствиями, и к тому времени, когда он усаживается после моего приглашения в уже упоминавшееся кресло, я располагаю о нем огромным количеством информации, основанной хотя бы на том, с каким выражением лица он реагирует на мою приветливую улыбку. Есть ничего не выражающие лица, за которыми либо вообще ничего не скрывается, либо есть что-то такое, что нужно утаить. Встречаются лица самодовольные, пышущие здоровьем и чувством удовлетворенности существующим положением вещей. Бывают лица беспокойные и выражающие все оттенки чувств, на них даже очень молодые глаза окружены сетью морщинок, а кожа тонкая и сухая. Такие лица мне нравятся, но я убедился на опыте, что это впечатление может быть обманчивым. Человек с таким лицом, несомненно, представляет собой индивидуальность, но он может оказаться невротиком (измученным, затравленным человеком), а это самая серьезная опасность для установившихся в коллективе отношений; такой человек может быть также и бесплодным фантазером. Но может статься, это как раз тот самый «Джон», письмом к которому открывается моя книга и которого я всегда мечтал видеть своим учеником.

Но не следует судить слишком поспешно. Среди лучших моих учеников были и толстокожие, и полноватые; но вот глаза — глаза редко меня обманывают ... У ученых всегда наблюдательные, живые глаза. Я не хочу этим сказать, что все живые глаза принадлежат только ученым».

Чтобы претендент не нервничал, автор начинает разговор с безобидной шутки, предлагает ему сигарету и обращает внимание на *его руку*, что позволяет получить новые сведения о кандидате: «Бывают ширококостные и атлетические руки, встречаются руки тонкие и чувствительные, да и вообще, какие только руки мне не попадались. Но больше всего нравятся мне ладони с длинными пальцами, тонкой кожей и уверенными движениями, когда рука даже в состоянии волнения не дрожит — я это замечаю, предлагая претенденту прикурить. Такая рука незаменима при выполнении хирургических, да и других тонких микроманипуляций. И еще — уж не знаю, почему так получается, — но она приоткрывает душу человека. Правда, здесь опять-таки имеются многочисленные исключения».

Селье подчеркивает, что для него самое главное — заставить человека почувствовать себя свободно, чтобы он раскрылся в процессе беседы. Поэтому для начала он задавал претенденту на должность несколько общих вопросов об образовании, возрасте, семейном положении. А если тот прибыл издалека — о том, как добрался, или еще о чем-нибудь, на что легко ответить. Когда претендент доставал рекомендательные письма, дипломы и удостоверения, Селье начинал медленно их прочитывать (хотя они его особенно и не интересовали), чтобы дать человеку время оглядеться вокруг и привыкнуть к окружающей обстановке. Для себя же он отмечал, какое учебное заведение окончил кандидат на вакантное место, под чьим руководством работал ранее. Он считал, что гораздо важнее знать, где и кем человек работал, чем какова была его успеваемость в институте. Образование, полученное в первоклассном учебном заведении, по его мнению, представляет собой надежный фундамент для формирования культурного уровня человека, в то время как прекрасная отметка за учебу может свидетельствовать о приспособленчестве и начетничестве.

Далее Селье задавал вопросы, которые давали ему самую весомую информацию: «Почему вы хотите заниматься ис-

следовательской работой?», «Почему вы хотите работать именно здесь, в этом институте?».

Любопытно замечание автора: «Есть тысячи способов ответа на эти вопросы, и я не уверен, что смогу объяснить, чем определяется моя реакция в том или ином конкретном случае. Описание каждого возможного варианта заняло бы целый том». Этим он подчеркивает всю сложность аналитической работы, которую должен осуществить проводящий собеседование, оценивая ответы.

Особое внимание Селье обращал на то, насколько искренним было желание претендента получить искомую должность: «Если кому-то ее сразу предлагают, а он предпочитает подождать месяца два, чтобы урегулировать свои личные дела или использовать очередной отпуск, то я начинаю сомневаться. Истинный ученый никогда не станет тянуть с началом научной работы. Если есть такая возможность, я прошу претендента поработать с испытательным сроком, чтобы мы могли получше приглядеться друг к другу. Часто это невозможно, поскольку не получив от нас определенного обещания, он должен искать другие варианты. Если же претендент соглашается на «пробный вариант», — это самый лучший способ установить, насколько мы сработаемся.

Беседуя с претендентами на технические, административные и другие вспомогательные должности, я в гораздо большей степени руководствуюсь личными соображениями, нежели документами или результатами тестов на профессиональную пригодность, хотя, разумеется, машинистка должна уметь печатать, а счетовод считать» [120, 199—200].

Беседа при увольнении с работы. Не менее важное значение приобретают деловые беседы при увольнении с работы. Чаще всего в производственной деятельности приходится сталкиваться с двумя типичными ситуациями:

1) сотрудник сам принимает решение об уходе с данного места работы;

2) руководство организации решает уволить своего работника.

Следует иметь в виду, что увольнение человека с работы независимо от ситуации всегда сопряжено с переживаниями, волнениями, хлопотами, а нередко и конфликтами.

Поведение представителей администрации и увольняющегося/увольняемого, как правило, притягивает внима-

ние сотрудников, получает широкий общественный резонанс. И очень важно, чтобы та и другая сторона сохранили свое лицо, достойно вышли из трудного положения. Сотрудник не должен прослыть скандалистом. Администрации необходимо создать имидж гуманного и справедливого хозяина, что обеспечит организации солидную и безупречную репутацию.

Названные ситуации во многом определяют характер собеседования при увольнении.

В первом случае важно выяснить причины увольнения, его мотивы. И в зависимости от этого строить разговор с подавшим заявление об уходе. Одно дело, когда человек увольняется в силу объективных причин: по семейным обстоятельствам, по состоянию здоровья, в связи с поступлением на учебу, из-за перемены места жительства, перехода на другую работу, связанную с его профессиональным ростом, улучшением материального состояния и т. д. Теплые слова благодарности за хорошую работу, доброе напутствие, пожелание успехов на новом поприще будут приятны увольняющемуся, поддержат его, оставят хорошее впечатление об организации.

Другое дело, когда человек подает заявление об уходе в состоянии эмоционального возбуждения, под влиянием таких субъективных факторов, как обида на руководителя или коллег из-за якобы несправедливого отношения, придирок и т. п., чувство вины за те или иные промахи и просчеты в работе, неуверенность в своих действиях и др. Для большинства людей такое увольнение не является желаемым результатом, хотя довольно часто становится им. Да и для организации это обычно невыгодно, однако порой может стать удобным поводом, чтобы избавиться от неугодного работника. Поэтому руководителю необходимо определить свою собственную позицию по отношению к факту увольнения и решить для себя, будет ли он уговаривать сотрудника остаться или нет.

Важно создать благоприятную и доброжелательную атмосферу для делового конструктивного разговора, попытаться устранить имеющиеся разногласия, а также использовать беседу для обсуждения условий трудовой деятельности, характера взаимоотношений в коллективе, задач, стоящих перед организацией.

Когда человек увольняется, будучи обиженным в силу каких-либо обстоятельств, то для снятия напряжения и изменения принятого сотрудником решения одной беседы может оказаться недостаточно. Целесообразно до встречи с руководителем подключить для разговора его друзей по работе, лиц, пользующихся у него доверием и авторитетом, неформальных лидеров.

Так, например, в одной организации руководитель отдела, человек эмоционально не сдержанный, неоднократно незаслуженно обижал своего подчиненного. После одного из таких столкновений сотрудник не выдержал, написал заявление об уходе и отнес его сразу директору данной организации. Руководитель отдела совсем не хотел увольнения работника, ценил его достоинства, выделял среди других сотрудников, поэтому был очень огорчен и встревожен таким развитием событий. Он попросил директора повременить с подписанием заявления и сам сделал первый шаг к примирению — извинился за свою несдержанность.

Узнав о случившемся, с сотрудником побеседовали все работники отдела, а также друзья из других подразделений. Не поддержали намерение уволиться и близкие родственники. В обшей сложности потребовалось около двух недель, чтобы уладить конфликт.

Но не следует забывать, что в данном случае администрация не была заинтересована в увольнении, ее позиция была положительной в отношении увольняющегося.

В другом подобном случае в этой же организации на компромисс не пошла ни та, ни другая сторона, и просьба об увольнении была удовлетворена очень быстро.

Во всех описанных выше эпизодах сотрудники сами подавали заявления об уходе с работы. Рассмотрим теперь особенности проведения деловой беседы при увольнении по решению руководства. Наиболее распространенной ситуацией в этом случае является сокращение штатов в организации. Эта ситуация довольно болезненно воспринимается всеми участниками данного события, особенно теми, кто непосредственно попадает под сокращение. Беседуя с таким человеком, важно не просто успокаивать его и говорить о том, что руководство не виновато, а постараться помочь сотруднику решить его проблему, обсудить с ним возможные варианты дальнейших действий, сделать конкретные предложения по трудоустройству. Например, перед начальни-

ком организационного отдела городской администрации была поставлена задача подобрать одну кандидатуру на сокращение. Отдел состоял из пяти человек, все с высшим образованием. Руководила отделом женщина со стажем работы в администрации 12 лет, имела двух взрослых детей. Ее заместителем был молодой мужчина, стаж работы — 6 лет, холост. В отделе работали еще три инструктора: 1) женщина в возрасте 52 лет, детей нет; 2) молодая женщина, на иждивении двое маленьких детей; 3) женщина средних лет, имеет ребенка-школьника, ожидает второго ребенка.

Начальнику отдела решить ситуацию не удалось. Во время индивидуальных собеседований, на собрании отдела каждый из потенциальных кандидатов на увольнение выдвигал веские доводы в свою пользу.

Заведующая отделом была приглашена на беседу к главе администрации города, который в ходе обсуждения проблемы высказал следующее: «Уважаемая Н. П., администрация имеет возможность направить вас на курсы повышения квалификации, по окончании которых вам будет предложена вакантная должность более высокого уровня — заместитель главы администрации. Если вы согласитесь, ситуация в отделе будет решена таким образом. Ваш заместитель перемещается на должность начальника отдела. Должность заместителя начальника отдела сокращается. Инструкторы отдела после аттестации назначаются на должности главного специалиста с надбавкой к зарплате 40 % (женщина 52 лет), ведущего специалиста с 20-процентной надбавкой (молодая женщина) и специалиста I категории (женщина средних лет)». Естественно, предложение было принято.

Увольнять людей с работы приходится также в связи с выходом человека на пенсию, из-за серьезных нарушений трудовой дисциплины, допущенных сотрудником, а также в силу других обстоятельств. Во всех этих ситуациях администрации не рекомендуется занимать позицию оправдывающихся, испытывающих чувство вины и угрызения совести, не следует произносить фразы типа «Мы бы, конечно, оставили вас, но...», «Нам бы очень хотелось продолжать с вами работать, но...» и т. д. Это вселяет надежду увольняющемуся, и он пытается найти различного рода основания, чтобы остаться. В неловком положении может оказаться и сам руководитель.

Приведем пример. Молодой человек, защитивший кандидатскую диссертацию, получает грант на выполнение научно-исследовательских работ за границей сроком на один год. Он желает сохранить на это время свое место в лаборатории, где проработал уже около пяти лет. По закону организация может предоставить такую возможность. Руководитель лаборатории в силу субъективных причин не хочет пойти навстречу своему сотруднику, однако в беседе с ним пытается уверить его, что он всей душой готов помочь, но это не в его власти. Тогда молодой человек, прекрасно понимая, в чем тут дело, обращается в адвокатскую контору, приносит руководителю необходимые документы, подтверждающие право на сохранение за ним рабочего места.

Надо отметить, что некоторые руководители при увольнении работников испытывают затруднения психологического свойства — им бывает трудно самим объявить сотруднику о своем решении, и они стараются переложить это на других.

При проведении деловых бесед, связанных с увольнением, рекомендуется соблюдать ряд правил этического характера. Не следует приглашать на беседу увольняемого сотрудника накануне выходных или праздничных дней. Беседу лучше проводить в кабинете руководителя, а не на рабочем месте в присутствии других работников. Такая беседа не должна быть продолжительной. Специалисты считают, что она может длиться не более 20 минут. Сдержанный, корректный и одновременно доброжелательный тон беседы позволит его участникам избежать обострения отношений, снять почти неизбежную в этих случаях напряженность, ослабить стрессовое состояние.

К кадровым относятся и *беседы в связи с переменой должностного положения работника*. Перемещения по должности могут быть и по вертикали, и по горизонтали. Повышение в должности обычно радует человека, понижение огорчает, а к переходу на другую работу, родственную прежней, человек относится чаще всего спокойно. С учетом этого руководитель и должен строить стратегию и тактику своего поведения во время беседы. Особого внимания требуют люди, которых освобождают от руководящей должности, но которые остаются работать в коллективе. Причина может быть самая различная: пенсионный возраст, состояние здоровья, серьезные просчеты в работе, появление бо-

лее достойного кандидата и т. п. Как правило, бывшие руководители очень тяжело переживают изменение своего статуса. Поэтому приходится щадить самолюбие человека, подчеркивать уважительное к нему отношение и, если это возможно, следует сохранить за ним, хотя бы на первое время, некоторые льготы и даже атрибуты его прежней власти (кабинет, отдельный стол, телефон и т. п.). Авторам этой книги пришлось столкнуться с подобной ситуацией.

Человек, о котором пойдет речь, в течение 10 лет руководил одним из подразделений учреждения. Будучи больным, он не стал подавать заявление на очередное переизбрание на эту должность по конкурсу, хотя возраст позволял это сделать, но решение далось ему нелегко. На вакантную должность избрали его коллегу, который был поддержан коллективом и им самим. В первой же беседе после избрания новый руководитель предложил бывшему начальнику расположиться с ним в одном кабинете, а не переходить в другую комнату, предназначенную для рядовых сотрудников отдела. Предложение с благодарностью было принято. В кабинете поставили еще один стол специально для него. Кстати сказать, бывший руководитель вел себя очень корректно по отношению к новому начальнику и не злоупотреблял своим пребыванием в кабинете. Закрепление за ним прежнего места позволило ему сохранить душевное равновесие.

Надо сказать, что за рубежом такая практика не редкость. Известно, что в отдельных фирмах уволенным кадровым управленцам оставляют не только кабинет, шкаф, бумагу, телефон, но даже секретаршу.

Дисциплинарная беседа. Вероятно, трудно найти организацию, в которой бы не было нарушений трудовой дисциплины, отступлений от правил внутреннего распорядка, несвоевременного или небрежного выполнения заданий и т. п. Это неизбежно приводит к необходимости проведения с сотрудниками так называемых дисциплинарных бесед, которые во многих случаях могут предотвратить административные меры наказания (замечание, выговор, строгий выговор, предупреждение о неполном служебном соответствии, увольнение). Проведение таких бесед требует от руководителя большой выдержки, такта, чувства меры, а также твердости, уверенности и принципиальности.

Готовясь к встрече, нужно хорошо разобраться в ситуации, собрать и проанализировать нужную информацию. В начале разговора следует дать возможность сотруднику самому объяснить причину своего поступка. Вполне вероятно, что он приведет какие-то новые факты. Если причины уважительные, то требуются одни меры, а если это халатность, недобросовестное отношение к делу, пренебрежение своими служебными обязанностями, то другие.

Приведем случай из практики. Глава районной администрации на планерке дал задание своему заместителю (управляющему делами) организовать на следующий день проведение совещания с приглашением некоторых руководящих работников. Управляющий делами находился в состоянии крайней озабоченности серьезными семейными проблемами. Не передав задания заведующему организационным отделом, который должен был готовить это совещание, он вдруг уезжает. В результате — срыв совещания. Глава администрации вызывает заворга и требует от него объяснений. Управляющий делами еще не вернулся, причины его внезапного отъезда неизвестны. Понятно, что в этой ситуации заведующий орготделом не несет ответственности за несостоявшееся мероприятие. Поэтому резкие слова главы администрации в его адрес были явно неуместными и несправедливыми.

При проведении дисциплинарных бесед следует иметь в виду, что осуждать надо действия и поступки работников, критиковать промахи и просчеты, а не их личные качества. Недопустимы «разносы», «разгоны», оскорбительные выпады, брань, унижение чувства достоинства сотрудников. Целесообразно такие беседы проводить один на один, в доверительной обстановке. Специалисты советуют, когда это уместно, использовать во время беседы прием «бутерброда» — делать критические замечания между комплиментами — и по возможности заканчивать разговор на дружеской ноте.

Конечно, самое трудное в подобных беседах — выбрать правильный тон общения. Вот что нам рассказала одна из слушателей высшей школы управления по повышению квалификации кадров: «Когда я была руководителем небольшого коллектива, со мной произошел случай, потребовав-

ший от меня умения общаться с людьми, но только благодаря счастливой случайности мне удалось принять, кажется, правильное решение. Один член нашего коллектива нарушил общественный порядок. Мне как руководителю необходимо было провести беседу с этим человеком: во-первых, потому что без внимания случившееся нельзя было оставить, а во-вторых, в моем коллективе произошел этот инцидент. Я долго думала над тем, что сказать, долго «прокручивала» свою речь в голове. И надо признаться, что в моей речи, кроме надменного, поучительного тона и слов, которые могут обидеть и даже оскорбить человека, ничего не было. Произнося эти слова про себя, я чувствовала, что и сама начинаю нервничать, волноваться и негодовать. В очередной раз проговаривая свою речь, я в какое-то мгновение остановилась и задала себе вопрос: «Какой результат принесут мои слова?» И пришла к выводу, что человеку, а я в этом уверена, уже осознавшему свою вину и раскаявшемуся в своих действиях, которому и так трудно смотреть в глаза товарищам, будет обидно и очень больно. Ведь пройдет время, и все забудут, что произошло. А мои слова и нанесенную обиду трудно будет забыть.

Когда я поняла это, первое, что мне пришло в голову, была мысль — почему бы мне не высказать это в форме шутки, не сарказма, а именно доброй, дружеской шутки. Ведь раз это шутка, то можно и посмеяться. А раз посмеяться, значит, не будет оскорблений и обид. И когда я поняла это, мне самой на душе стало легче, поднялось настроение. Так я и поступила.

Какое счастье, что этого человека не оказалось тогда рядом и у меня не было возможности высказать ему свой первый вариант речи».

Обратите внимание на последнюю фразу в этом рассказе. В ней по существу отмечается очень важное условие успешного проведения дисциплинарных бесед — не следует говорить с сотрудником сразу, «по горячим следам», в пылу эмоций, в возбужденном состоянии. Хотя не рекомендуется и откладывать беседу более, чем на 48 часов.

Проблемные беседы. Проблемными условно можно назвать беседы, вызванные необходимостью решения различных конфликтных ситуаций, возникающих в организации.

Так, при проверке одного из крупных предприятий, являющегося основным дистрибьютером в России, выявлены грубейшие нарушения законов РФ, в частности «Закона о защите прав потребителей». И хотя на заводе был достаточно квалифицированный юрист, но в данной области ему не хватало знаний, его толкование закона было неточным, а порой и неправильным. В беседе с руководителем работнику государственных органов удалось убедить оппонента. Для этого потребовались веские аргументы, ссылки на нормативные документы, примеры судебных разбирательств подобных действий администрации.

Другой пример. Перед руководством предприятия, оказывающего населению услуги телефонной связи, встал вопрос о предоставлении льгот определенным группам населения. Однако при отсутствии нормального финансирования, взаимных неплатежах, скудости бюджетов всех уровней получить компенсацию за предоставление льгот крайне трудно. Поэтому предприятие решило не делать этого.

Беседуя с руководителем, юрист с помощью убедительных доводов все-таки доказал своему начальнику необходимость выполнения требований закона и возможность принятия решения, не ущемляющего интересы предприятия, хотя вначале неоднократно слышал упрёки в свой адрес: «Вы на чьей стороне? Вы должны наши интересы защищать, а вы нам предлагаете нести убытки».

Как видим, важнейшей особенностью проблемной беседы является глубокий и всесторонний анализ конфликта, выяснение причин и обстоятельств его возникновения, рассмотрения социальной практики снятия подобных конфликтов, наконец, поиск взвешенного и обоснованного решения.

Организационные беседы. Так называются беседы, в ходе которых обсуждается технология выполнения того или иного производственного задания, анализируются полученные результаты, высказываются критические соображения по поводу решения поставленных задач.

При проведении такой беседы важно учитывать, что реакция собеседника на предъявляемые требования может быть различной. Одни сотрудники, заботящиеся о своем будущем и перспективах организации, готовы услышать и принять критику, стараются изменить либо себя, либо си-

туацию, за которую они отвечают. Иные пытаются полностью переложить ответственность на других. Третьи вообще не принимают критику, они уверены в своей правоте и пытаются все оставить без изменения. Естественно, что речевое поведение руководителя тоже будет разным. Сравните три диалога, в которых начальник обсуждает с сотрудником представленный отчет [80, 64—67].

Обратите внимание, как ведет себя руководитель в зависимости от характера ответов сотрудника.

Диалог 1:

— Мне было очень трудно понять этот отчет.
— Я думал, что осветил все вопросы.
— Я и не говорю, что вы этого не сделали; конечно, вы не затронули один-два аспекта, которые не были полностью обсуждены прежде. Беда в том, что мне показался сбивчивым ваш отчет.
— Вы считаете, что это скорее проблема оформления, чем содержания?
— Думаю, именно так. Вам надо все разбить на части и изложить их в более логичной последовательности. Хорошо бы также организовать такую структуру, где равно были представлены все части, а заключение перетекало в рекомендации.
— Ясно, я хорошо представляю, что вы имеете в виду.

Руководитель, чувствуя положительную обратную связь со стороны сотрудника, спокойно поясняет, что нужно сделать. Они находят взаимопонимание и приходят к согласию, о чем свидетельствует последняя фраза сотрудника: «Ясно, я хорошо представляю, что вы имеете в виду».

Диалог 2:

— Мне он показался очень сложным для понимания.
— Да, я говорил об этом своим людям, но они использовали данные, которые нам передали из другого отдела.
— Но это ведь ваш отчет?
— Не совсем, все, что мы сделали, это попытались решить проблему, используя данные других людей.
— Но ведь отчет попросили подготовить вас, не так ли?
— Нет, я сказал, что мы могли бы исследовать то, что уже имеется у нас, и передать все это для дальнейшего изучения.

— Отлично, в таком случае мне бы очень хотелось, чтобы вы, как человек, возглавляющий это направление, взяли бы на себя полную ответственность за все, что содержится в этом отчете, и представили его к ...(дата); проверьте все использованные данные и факты и подтвердите, что использовали их, и, наконец, не забудьте дать рекомендации в заключении, определив при этом, какие дальнейшие действия вы сами выбрали бы, и объясните причину этого.

Прекрасно понимая, что служащий просто уклоняется от ответственности, руководитель конкретно перечисляет действия менеджера по выполнению задания, которые впредь не позволят свалить ответственность на других.

Диалог 3:

— Отчет показался мне трудным для понимания.
— Не понимаю, почему, — я ведь разбил и пронумеровал все разделы.
— Нумерация отличная, но содержание разных разделов вы смешали совершенно.
— Нет, каждый раздел сам по себе.
— Я знаю, что разделы сами по себе, но содержание нескольких из них просто совпадает, поэтому его можно было бы объединить в один-единственный раздел.
— Но ведь они разделены по порядку, чтобы было проще проследить их и понять.
— Этого не произошло: вы возвращаетесь к вопросу о жалобах клиентов в 5, 9, 10 и 19 разделах. Их можно было сгруппировать в один большой раздел. Проблемы фондов поднимаются в разделах 6, 7, 10 и 15. Их тоже надо сгруппировать в один-два больших раздела и так далее.
— Но тогда гораздо сложнее будет все изложить.
— Я не согласен. Вас просили составить этот отчет, чтобы Совет мог принять решение. Вы должны помочь Совету и для этого, прежде всего, определить для себя, каковы запросы аудиторий, на которую вы ориентируетесь. Являясь членом этой предполагаемой аудитории, я говорю вам, что считаю этот отчет весьма сбивчивым. Я хочу, чтобы каждый аспект проблемы рассматривался целиком, а не размазывался по нескольким страницам.

— Я считаю, что он вполне ясен и в своем теперешнем виде.

— Не кажется ли вам, что было бы лучше, если бы вы взяли общие рубрики типа «Качество», «Фонды», «Финансы» и т. д. и сгруппировали бы различные аспекты по этим рубрикам?

Сотрудник не принимает конструктивной критики, упорно отстаивает свой вариант отчета. Чтобы закончить беседу, руководитель сам предлагает ему другой план написания отчета.

Творческие беседы. Все большее значение в деловом общении приобретают творческие беседы, предполагающие выработку общей концепции работы организации, обсуждение принципов выполнения различных программ, проектов, заданий и т. п. Они позволяют определить перспективы развития данной структуры, расширяют горизонты видения проблемы, способствуют повышению качества работы.

В творческих беседах особенно ценится неординарность мышления, оригинальность выражения мысли, умение найти убедительные аргументы и отстоять свою позицию, создание банка идей, полет фантазии собеседников.

Беседы с посетителями. Есть данные, что значительная часть рабочего времени руководителя тратится на посетителей (сотрудники, представители других организаций, посторонние лица и др.). Многие администраторы устанавливают часы приема с предварительной записью и формулированием вопроса для обсуждения. В зависимости от специфики организации и личности руководителя прием может вестись и в течение рабочего дня.

Общение с посетителями имеет свои особенности, которые важно учитывать в практической деятельности.

Прежде всего необходимо выяснить цель визита, понять причину посещения, вникнуть в суть предлагаемой проблемы, просьбы, предложения. А для этого следует внимательно выслушать собеседника, определить свои возможности в решении данного вопроса и занять определенную позицию.

Чаще всего приходится сталкиваться с такими вариантами:

1) руководитель в процессе обсуждения положительно решает проблему посетителя;

2) руководитель делегирует решение проблемы другим должностным лицам;

3) руководитель не может решить проблему в данный момент и назначает время новой встречи;

4) руководитель вынужден отказать посетителю в просьбе;

5) руководитель вообще не может решить проблему посетителя, ссылаясь, например, на действующее законодательство;

6) руководитель не хочет по тем или иным мотивам пойти навстречу посетителю.

Независимо от варианта решения проблемы руководитель должен продемонстрировать максимум уважения к посетителю, произвести на него хорошее впечатление, показать желание оказать ему содействие.

Приведем выдержку из интервью одного из работников городской администрации:

> «По роду своей профессиональной деятельности мне приходится вести прием посетителей. Они приходят со своими «больными» проблемами, нередко в возбужденном состоянии, говорят эмоционально, иногда даже со слезами. Поэтому я стараюсь расположить к себе собеседника:
>
> — внимательно слушаю его и заинтересованно задаю вопросы,
>
> — в ходе беседы делаю заметки, записываю главные положения.
>
> Если не удается расположить человека к себе, предпочитаю быть терпеливой, не раздражаться и обязательно ставлю себе задачу — человек должен уйти успокоенным и уверенным в том, что проблема должна быть решена».

Следует отметить, что порой приходится прилагать большие усилия, чтобы в чем-то убедить посетителя, изменить его мнение по какому-либо вопросу. Особую трудность представляет диалог с человеком, который настроен враждебно, не желает слушать никаких доводов, которому обида или раздражение мешают реально воспринимать факты и события.

К сожалению, иногда приходится сталкиваться с посетителями, которые приходят, как говорится, не по адресу и начинают требовать удовлетворения своей просьбы. Избавиться от них бывает не так-то просто. Подобную ситуацию великолепно описал А. П. Чехов в рассказе «Беззащитное существо».

Жена коллежского асессора Щукина, который проболел пять месяцев и получил отставку, обратилась к служащему банка Кистунову с просьбой выдать ей 24 рубля 36 копеек, вычтенные из жалования мужа. Кистунов, прочитав прошение, стал объяснять, что она не туда попала, что они к этому не имеют никакого отношения, что ей нужно обратиться в то ведомство, где служил ее муж:

— Мы, госпожа Щукина, ничего не можем для вас сделать... Поймите вы: ваш муж, насколько я могу судить, служил по военно-медицинскому ведомству, а наше учреждение совершенно частное, коммерческое, у нас банк. Как не понять этого!

Кистунов еще раз пожал плечами и повернулся к господину в военной форме, с флюсом.

— Ваше превосходительство, — пропела жалобным голосом Щукина, — а что муж болен был, у меня докторское свидетельство есть! Вот оно, извольте поглядеть!

— Прекрасно, я верю вам, — сказал раздраженно Кистунов, — но, повторяю, это к нам не относится. Странно и даже смешно! Неужели ваш муж не знает, куда вам обращаться?

— Он, ваше превосходительство, у меня ничего не знает. Зарядил одно: «Не твое дело! Пошла вон!» да и всё тут ... А чье же дело? Ведь на моей-то шее они сидят! На мое-ей!

Кистунов опять повернулся к Щукиной и стал объяснять ей разницу между ведомством военно-медицинским и частным банком. Та внимательно выслушала его, кивнула в знак согласия головой и сказала:

— Так, так, так... Понимаю, батюшка. В таком случае, ваше превосходительство, прикажите выдать мне хоть 15 рублей! Я согласна не все сразу.

— Уф! — вздохнул Кистунов, откидывая назад голову. — Вам не втолкуешь! Да поймите же, что обращаться к нам с подобной просьбой так же странно, как подавать прошение о разводе, например, в аптеку или в пробирную палату. Вам недоплатили, но мы-то тут при чем?

— Ваше превосходительство, заставьте вечно бога молить, пожалейте меня, сироту, — заплакала Щукина. — Я женщина беззащитная, слабая ... Замучилась до смерти ... И с жильцами судись, и за мужа хлопочи, и по хозяйству бегай, а тут еще говею и зять без места... Только одна слава, что пью и ем, а сама еле на ногах стою... Всю ночь не спала.

Кистунов почувствовал сердцебиение...

В конце концов Щукина добилась своего: «Кистунов вынул из кармана бумажник, достал оттуда четвертной билет и подал его Щукиной».

Подготовка к беседе. Залогом успешного проведения любого вида деловой беседы является тщательная подготовка к ней. Конечно, невозможно все предусмотреть заранее, повороты в ходе самой встречи могут оказаться самыми неожиданными, действия партнера порой бывают непредсказуемыми. Однако, как говорит герой романа Д. Гранина «Картина», «разговор — это шахматная партия. К ней мастер загодя собирается». В этом романе Д. Гранин подробно описывает, как один из руководителей городского масштаба готовится к деловой встрече с областным начальником. Перед Лосевым стоит очень сложная задача — убедить Уварова сделать Жмуркину заводь, участок, имеющий историко-художественную ценность для города, заповедным местом, не сносить дом Кислых, перенести строительство филиала в другое место. Лосев обратился за помощью к своему дяде Аркадию Матвеевичу, и они вместе разрабатывают стратегию и тактику предстоящего разговора:

> Аркадий Матвеевич предлагал с Уваровым не хитрить, выложить ему все как есть и про картину не скрывать, потому что, если Уваров что-то слыхал, получится некрасиво. Следует продумать последовательность разговора. Аркадий Матвеевич всегда советовал выкладывать дела в определенном порядке. Обговорили, как мотивировать просьбу. <...>
>
> Далее Аркадий Матвеевич просил не поддаваться соблазну уговоров. Люди, когда хотят убедить кого-нибудь принять их точку зрения, слишком много говорят сами. Лучше дать возможность высказаться собеседнику. Правда, уговорить Уварова нелегко. Уваров любит слушать и, пока слушает, составляет мнение, готовит решение. Аркадий Матвеевич напомнил «метод Сократа»: строить беседу так, чтобы получать один за другим утвердительные ответы и тем самым приучать собеседника соглашаться. Хорошо было бы разговорить Уварова, чтобы он высказался о надеждах и планах, которые он связывает с филиалом и с самой фирмой ЭВМ, да беда в том, что Уваров не в пример другим начальникам молчун, для него собеседник даже в неслужебной обстановке прежде всего источник информации. Он нетипичен, ибо, как правило, человек после сорока лет предпочитает хороших слушателей. <...>
>
> Обговорили прочие детали, например, что на прием записаться лучше на конец дня, когда не подпирают следующие посетители.

По словам Аркадия Матвеевича, ум делал Уварова высокомерным, одиноким, и в то же время он, как умный чело-

7. Зак. 389

век, скрывал свой ум, пользуясь административными штампами. «Как это точно», — думал Лосев, удивляясь, почему он сам не мог этого определить, хотя Уварова знал давно.

Племянник Аркадия Матвеевича не переставал удивляться — справедливое, ясное дело, а сколько приготовлений, сложностей.

Какие же советы дает Аркадий Матвеевич Лосеву? Выделим основные из них:

— *продумать последовательность разговора;*
— *мотивировать просьбу;*
— *не поддаваться соблазну уговоров;*
— *дать возможность высказаться собеседнику;*
— *использовать «метод Сократа», т. е. приучить собеседника соглашаться;*
— *говорить о том, что интересует собеседника;*
— *стараться получить как можно больше информации от собеседника;*
— *продумать организационные вопросы, например, когда записаться на прием и т. п.*

Анализ данного отрывка помогает лучше понять необходимость предварительной тщательной подготовки к деловой беседе.

В процессе подготовки к беседе целесообразно **наметить план будущего разговора.** При этом надо иметь в виду, что беседа обычно строится по следующей схеме:

1. Начало беседы (установление контакта, создание благоприятного для беседы «климата отношений»).
2. Изложение своей позиции и обоснование ее.
3. Выяснение позиции собеседника.
4. Совместный анализ проблемы (устранение сомнений собеседника, опровержение его замечаний, поиск вариантов решения и т. п.).
5. Принятие решений.

Дейл Карнеги в книге «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» приводит слова одного из руководителей школы бизнеса:

«Я предпочту лучше два часа ходить по тротуару перед конторой делового партнера, с которым у меня должна состояться встреча, чем войду в его контору, не имея абсолютно ясного представления о том, что собираюсь сказать ему я и что он, исходя из моего знания его интересов и побуждений, может ответить».

При подготовке к деловому общению **особое внимание следует уделить началу разговора**, первой фразе, чтобы вызвать у оппонента положительную реакцию, заинтересовать его или нейтрализовать, смягчить его намерения. Приведем два примера.

1. Научно-исследовательский институт должен послать сотрудника на стажировку в один из канадских институтов. По условиям возраст командируемого — не более 35 лет. Лучшая кандидатура — женщина 36 лет. Ей предложили самой отвезти документы в министерство. Москва. Кабинет заместителя министра. N входит. Ей предлагают сесть.

— Слушаю вас.

— Существует мнение, что 13 — число несчастливое. Сегодня 13 марта. Вот я и решила проверить: для меня оно тоже несчастливое? Все зависит от вас.

На лице чиновника недоумение.

— В чем же дело?

— Мне предложили поехать на стажировку в Канаду. Я привезла документы. Вы их должны подписать.

На лице заместителя министра улыбка.

— Разве я могу их не подписать?!

— Но дело в том, что кандидат на поездку должен быть не старше 35 лет, а мне уже 36.

— Сделаем исключение. Стажируйтесь. Удачи и успехов!

Документы были подписаны.

2. Сотрудник N допустил в работе серьезный просчет. Его вызывает директор предприятия. N понимает причину приглашения. Но несколькими днями раньше у них был разговор о создании проекта новых разработок. Предложено было привлечь к составлению проекта S. Вот этой ситуацией и воспользовался N.

Кабинет директора. Входит N, оглядывает кабинет и с удивлением говорит:

— А где S? Он еще не пришел?

— Почему он должен прийти? — с не меньшим удивлением спрашивает директор.

— Разве вы вызвали меня не для обсуждения нового проекта? Я думал, что вы хотите узнать о том, что мы с S уже сделали.

Таким образом, N показал свою озабоченность делом, выполнением полученного задания и предполагал, что именно оно интересует директора. Действительно, разговор

пошел о проекте новых разработок, от которых зависела судьба предприятия.

Во время деловой беседы директор убедился, как много сделал N, как он старается отличной работой искупить свою вину. Поэтому в конце разговора, напомнив N о его проступке, директор ограничился дружеским внушением, хотя намеревался вынести строгий выговор.

Следует **подумать и как завершить беседу.** Обычно это слова благодарности за помощь и поддержку, интересные предложения, пожелания успехов и удач в дальнейшем сотрудничестве, благополучного разрешения всех проблем и т. п.

Иногда необходимо дать понять собеседнику, что разговор окончен и продолжение его не имеет смысла. Есть приемы, которые используются, чтобы сократить затянувшийся разговор. Выбор их зависит от важности беседы и статуса собеседника.

1. Предупредите посетителя до разговора или перед его завершением о том, что ваше время ограничено и вас ждут другие посетители.
2. Договоритесь со своим секретарем о том, чтобы он прервал разговор и напомнил о следующей встрече.
3. Посмотрите на наручные часы.
4. Выскажите обобщающие замечания, подведите итог беседы.

При проведении беседы ее участники нередко допускают различного рода **ошибки.** Назовем наиболее типичные из них:

— проявляют авторитарность, не считаются с мнением других;
— игнорируют состояние собеседника;
— не учитывают мотивы состояния собеседника;
— не проявляют интереса к проблеме собеседника;
— не слушают собеседника;
— перебивают говорящих;
— говорят, не будучи уверенным, слушают ли их;
— говорят долго;
— ограничиваются одним предложением (не используют всего банка идей).

11.2. Консультирование

Консультирование является специфической формой делового общения в юридической практике. Особую роль консультирование играет в деятельности адвоката (лат. advocatus — юридический консультант), призванного оказывать профессиональную правовую помощь физическим и юридическим лицам, а также юрисконсульта, работника правовой службы предприятий, учреждений, организаций.

Круг вопросов, с которыми приходится сталкиваться консультирующему юристу, как правило, очень широк: это гражданское право, трудовое право, финансовое право, земельное право, вопросы арбитража и т. п. Поэтому он должен хорошо знать действующее законодательство, быть профессионально основательно подготовленным.

Деятельность юриста по консультированию складывается из нескольких этапов.

1. **Выслушивание проблемы клиента.** Прежде всего юрист должен внимательно выслушать пришедшего к нему человека, дать возможность ему подробно и обстоятельно изложить суть проблемы. На этом этапе очень важно расположить клиента к себе, создать доверительную обстановку для разговора. Как считают психологи, для этого требуется:

— *внешне выраженные внимание, понимание, сочувствие* к гражданину, к беспокоящим его вопросам, к поискам выхода из трудного положения, в которое он попал;

— *ясно выраженная готовность помочь;*

— *напоминание о том,* что только *он, юрист, может помочь* гражданину, это в его силах и возможностях. При этом, конечно, нельзя обещать «златые горы», а показывать реальные возможности;

— упорно *выражать убеждение,* что *только доверившись юристу,* гражданин сможет решить свои проблемы и иного выхода нет [126, 173].

2. **Уточнение обстоятельств дела.** Выслушав клиента, юристу следует уточнить те обстоятельства дела, которые важны с юридической точки зрения для принятия квалифицированного решения. Необходимо критически проанализировать сообщаемые клиентом сведения, особенно в тех случаях, когда они не подтверждены документально.

Следует иметь в виду, что порой клиент в силу определенных обстоятельств что-то недоговаривает, утаивает какие-то детали или просто не придает им значения, а без них картина рассказанной ситуации остается недостаточно полной. Задача юриста — прояснить все эти моменты.

Задавая вопросы, он должен проявлять чувство такта, быть корректным и внимательным по отношению к клиенту.

Юрист может попросить клиента представить ему недостающие сведения и необходимые документы по делу. Порой самому юристу требуется дополнительное время для основательной проработки проблемы, изучения законодательной базы и практики решения аналогичных дел.

Вот что по этому поводу пишет известный адвокат М. Ю. Барщевский: «Не надо стесняться перед клиентом того, что вы не знаете ответа на тот или иной вопрос или часть вопроса. По нашему мнению, «всезнайство», помимо того, что оно нереально, вызывает большой скептицизм у нормальных людей. Адвокат вправе и должен прямо сказать клиенту, что вот по такому-то вопросу он хотел бы сам проконсультироваться с кем-либо из своих коллег, более компетентных, чем он сам, именно в этой области. Это — нормально. Это вызывает уважение и доверие клиента. Плюс ко всему, именно такой подход страхует адвоката от ошибки» [10, 61].

3. **Дача разъяснений, советов, рекомендаций.** Исследовав проблему достаточно глубоко и всесторонне, юрист должен высказать свое компетентное мнение по поводу ее решения. При этом ни при каких обстоятельствах он не вправе рекомендовать действий, противоречащих законным интересам клиента.

Как подчеркивают специалисты, совет юриста должен быть понятным и четким, ясно выражающим то, что он откровенно думает по поводу плюсов и минусов рассматриваемой ситуации, а также возможных результатов судебного рассмотрения спора [10].

Важно, чтобы ответ юриста был убедительным для клиента, для этого следует привести соответствующие аргументы, обосновывающие высказанную точку зрения.

Во время беседы необходимо убедиться в том, что клиент понял юриста именно так, как тот его консультировал, а не так, как хотелось бы клиенту. Стоит также удостовериться, правильно ли осознает клиент возможные правовые

последствия тех или иных действий, основанных на полученной консультации.

Если обнаружится, что клиент не понял или неправильно понял полученные рекомендации, юрист обязан продолжить разъяснительную работу или назначить повторную консультацию.

Конечно, и юрист не застрахован от ошибок. Бывает, что уже после дачи консультации он осознает, что сделанные им рекомендации ошибочны. В этом случае моральный долг юриста — найти клиента, сообщить ему об этом и исправить свою ошибку. Грубым нарушением профессиональной этики являются заведомо неверные советы консультанта, а также поспешные или недостаточно продуманные решения. Юрист должен осторожно высказывать правовые оценки квалифицирующего характера, если они действительно не являются окончательными.

Юрист обязан соблюдать еще одну очень важную нравственную норму — не разглашать сведения, полученные им в связи с оказанием юридической помощи. Клиент, доверяющий ему свои просьбы, проблемы, тайны, хочет быть уверенным в сохранении их, надеется на конфиденциальность разговора.

Юрист, ведущий консультации, должен обладать выдержкой и самообладанием, уметь снять психологическое напряжение с тех, кто явился к нему на прием, стараться не допустить обострения ситуации. Известно, что к юристам нередко приходят с претензиями, с чувством озлобления и негодования по поводу складывающихся обстоятельств. Приведем пример.

Известно, что угольная промышленность относится к числу отраслей с высоким производственным травматизмом и, как следствие, с большим числом рабочих, получающих материальную компенсацию вреда, причиненного здоровью. На отдельных предприятиях этой отрасли сложилась трудная социально-экономическая обстановка, связанная с невыплатой заработной платы и различных денежных компенсаций по льготам. В юридическом отделе одного из крупнейших акционерных предприятий по добыче и переработке угля регулярно проводятся консультации. Среди людей, приходящих на прием, очень много лиц, имеющих право на льготы, но не получающих их. Естественно, они приходят в возбужденном, а то и агрессивном состоянии.

Они заранее негативно настроены против любого должностного лица, видя в каждом из них виновника своих бед. Желая получить ответ на единственный вопрос «Где мои деньги?», люди не хотят слушать никаких доводов и объяснений, стремятся выговориться, сбросить с себя груз отрицательных эмоций. Вот запись одного из таких диалогов, который состоялся между юрисконсультом предприятия и его работником:

— Здравствуйте!

— Здравствуйте!

— Мне нужен юрист.

— Я вас слушаю.

— Мне уже несколько месяцев не выплачивают положенную компенсацию, говорят: «Нет денег». Скажите, как мне получить деньги?

— Вам нужно записаться на прием к генеральному директору, высказать ему свои претензии или обратиться в суд.

— Это долгая песня! Мне нужны деньги сейчас. Мне нечем кормить семью!

— Я вас понимаю, но ведь я юрист, а не директор предприятия или главный бухгалтер. Я не располагаю деньгами, и ваших денег у меня нет.

— Вы знаете, какие сейчас цены на рынке? В больнице нет лекарств, нужно все покупать самим. Как мне жить?

— Поймите, я не могу вам ничем помочь, я сама не получаю зарплату несколько месяцев и нахожусь в таком же положении. Все, что я могу вам посоветовать, — это обратиться с письмом к генеральному директору или с заявлением в суд.

— Мне нечем кормить детей! Мне нужны лекарства! Вы отказываетесь мне помочь!

Этот разговор может продолжаться до бесконечности. И понятно, человек озлоблен, возбужден и не воспринимает приводимых аргументов.

В подобных случаях специалисты рекомендуют использовать приемы нейтрализации психологических барьеров опасений, настороженности, недоверия, враждебности. Например, А. М. Столяренко в книге «Психологические приемы в работе юриста» описывает набор известных способов:

Накопление согласий. Он предложен Сократом и заключается в начальной постановке таких вопросов собеседнику, на которые он естественным образом отвечает «да». Если человек несколько раз подряд сказал «да», то у него возникает психологическая установка на согласие и тенденция сказать «да» в очередной раз.

Демонстрация общности взглядов, оценок, интересов. Отыскание и подчеркивание всего общего, что только может быть между клиентом и юристом, способствует их временному психологическому сближению. Общее может отыскаться в единстве, схожести, подобии, сравнимости:

— возраста, пола, места жительства, землячества, элементов биографии (воспитание в семье без отца, служба в армии или на флоте, отсутствие родителей, воспитание в детском доме и т. п.);
— увлечений, способов проведения досуга, культурных интересов, занятий на садовом участке, отношений к спорту и др.;
— понимания и отношения к разным событиям, происходящим в стране, тем или иным сообщениям средств массовой информации;
— оценок людей, наличии общих знакомых, встречах в разное время с кем-то и отношениях к нему.

«Психологическое поглаживание». Оно представляет собой признание юристом положительных моментов в поведении и личности партнера по беседе, наличие правоты в его позиции и словах, выражение понимания его. Суть приема — в любом возможном случае говорить добрые слова, высказывать одобрение, хвалить, не вызывая при этом у слушающего подозрений в неискренности. Это тешит самолюбие и повышает самоуважение человека, вызывает расположение к юристу и желание довериться ему.

Окончательное обособление в диаду «мы» завершает процесс нарастающей близости: «Вы и Я», «мы с Вами», «мы вдвоем», «мы одни», «нас никто не слышит», «нас не видят». Этому способствует беседа с глазу на глаз, отсутствие посторонних, интимная обстановка. На слово «мы» следует не скупиться, подчеркивая близость и доверительный характер общения.

Демонстрация искренности. Юристу необходимо показать, что он первым поверил партнеру по общению, с уважением относится к его трудностям. Это должно послужить

сигналом к началу проявления ответной искренности и доверительности. Используя более или менее интересную информацию, не относящуюся, естественно, к служебной или следственной тайне, юрист может сопровождать ее словами: «сейчас я вам скажу то, что не должен был говорить», «только для вас», «только между нами», «скажу по секрету», «никому не рассказывайте и не подведите меня. Обещаете?», «сугубо доверительно». Уместно сопровождать это приближением на интимную дистанцию, переходом на тихий голос, шепот, притрагиваясь к собеседнику [126, 175—180].

❖ ***Проверьте себя***

Алкого́ль, аре́ст, диспансе́р, догово́ры, заку́порить, избалова́ть, индустри́я, испове́дание, коры́сть, ма́ркетинг, нефтепрово́д, облегчи́ть, опе́ка, осмысле́ние, парте́р, подро́стковый, по́хороны, приобрете́ние, сантиме́тр, созы́в, сре́дства, тамо́жня, уве́домленный, уме́рший, фети́ш, хода́тайство, шофёр, экспе́рт.

11.3. Совещание

Важную роль в служебной деятельности играют деловые совещания. Специалисты по управлению определяют совещание как форму организованного, целенаправленного взаимодействия руководителя с коллективом посредством обмена мнениями.

Совещания проводятся, когда необходимо принять коллективное решение по какому-либо вопросу, разделить ответственность за решение данной проблемы, согласовать интересы всех структурных подразделений организации, учесть мнения различных групп работников, обсудить разные варианты решения проблемы, дать возможность сотрудникам лучше узнать друг друга и т. д.

Следует иметь в виду, что на характер взаимодействия в процессе совещания большое влияние оказывают особенности группового поведения людей, сбалансированность их личных и общественных интересов. Так, психологи отмечают ряд серьезных преимуществ решений, принимаемых малыми группами. Например:

Высокое качество решений. Групповое решение лучше индивидуального, так как группа, как правило, обладает бо́льшим объемом соответствующих знаний и опыта. Это особенно важно, когда никто из работников организации не является общепризнанным специалистом в данной области.

Согласие. Подчиненные, вовлеченные в процесс принятия решений, обычно охотнее их принимают, чем в тех случаях, когда решения просто спускаются сверху. От сотрудников, собранных для обсуждения вопроса или проблемы, можно ожидать большего понимания вносимых идей и активного вклада в достижение приемлемого решения.

Исполнение. Когда индивидуумы участвуют в анализе проблемы и выработке решения по ней, то эффективность исполнения решений значительно возрастает.

Статус. Участие в принятии ответственного решения формирует у членов группы чувство повышения собственного статуса и общественного признания, что способствует усилению эффективности руководства [74, 525—526].

Однако организаторы совещаний должны учитывать и возможные недостатки решений, принимаемых малыми группами. Прежде всего, это **неопределенность персональной ответственности** за те решения, которые принимаются. «У успеха тысяча отцов, у неудачи — ни одного». Это высказывание вполне можно отнести к малым группам. Если усилия группы привели к успеху, каждый ее участник приписывает его себе. Если результаты работы группы неудовлетворительны, люди стараются дистанцироваться от них.

По мнению исследователей, одним из существенных недостатков является и **чрезмерный конформизм** (изменение поведения или убеждений в результате реального или воображаемого давления группы). Назовем его типичные проявления:

1. В группе доминирует один человек, а другие уступают ему, чтобы ускорить принятие решения или избежать конфликта. Иногда группа воспринимает какого-либо своего члена как более знающего, чем на самом деле, поэтому соглашается с его мнением. Менее общительные члены группы стесняются высказываться, особенно в присутствии руководителя.

2. В отдельных случаях группа занимает по конкретному вопросу более рискованную позицию, чем это сделал бы отдельный индивид. В других случаях группа склоняется к

более осторожной позиции. Такая групповая поляризация зависит от решаемого вопроса и характера членов группы.

3. Чем чаще члены группы собираются или взаимодействуют, тем выше давление группы, направленное на подчинение каждого члена группе. Именно это давление и гарантирует согласованность. Но чем выше конформизм, тем ниже вероятность получить выгоды от знаний каждого члена группы [74, 527].

Кроме того, следует помнить, что в ходе совещания циркулируют разнообразные информационные потоки, которые перекрещиваются, сталкиваются, протекают параллельно. Обсуждение вопроса порой теряет главное направление, разговор переключается на посторонние темы. На второстепенные пункты повестки дня иногда тратится слишком много времени, в результате чего рассмотрение основной проблемы комкается, проводится наспех и т. д. Плохо подготовленное и неумело проведенное совещание нередко приводит к ошибочным решениям, может нанести большой вред организации, обернуться бесполезной тратой времени и неоправданными материальными издержками.

Типы совещаний. В литературе по деловому общению приводятся различные классификации совещаний по разным основаниям. Так, по *характеру проведения* они делятся на следующие типы:

- **диктаторские** — главную роль играет руководитель; участники имеют право только задавать вопросы, но не высказывать собственного мнения; дискуссий нет;
- **автократические** — разновидность диктаторских совещаний; руководитель задает вопросы участникам и выслушивает их ответы; мнения приглашенных не обсуждаются;
- **сегрегативные** (лат. segregatio — отделение) — в обсуждении доклада принимают участие только те, кто назначен руководителем; лица, лишенные возможности высказаться, порой испытывают недоброжелательное отношение к председательствующему и к тем, кому было предоставлено слово;
- **дискуссионные** — происходит свободный обмен мнениями и выработка общего решения, которое может приниматься голосованием с последующим утверж-

дением руководителем; после такого обсуждения руководитель нередко принимает решение без голосования с учетом высказанных мнений и предложений;
- **свободные** — проводятся без четко сформулированной повестки дня; представляют собой свободный обмен мнениями; принятие решения не обязательно [14, 80—81].

В зависимости *от управленческих функций* различают совещания: **по планированию** (обсуждаются вопросы целеполагания, стратегии и тактики деятельности организации); **по мотивации труда** (рассматриваются проблемы качества деятельности сотрудников, вопросы удовлетворенности персонала, моральное и материальное стимулирование, вопросы дисциплины и др.); **по внутриструктурной организации** (обсуждаются вопросы структурирования организации, координации действий структурных подразделений; проблемы делегирования полномочий, вопросы ответственности и т. п.); **по контролю за деятельностью работников** (обсуждаются результаты той или иной деятельности, достижение поставленных целей, проблемы срывов заданий, вопросы коррекции планов и задач в соответствии со сложившимися обстоятельствами и пр.) и др. [102, 264].

По тематике совещания бывают **административные, технические, кадровые, финансовые, технологические** и т. д.

В качестве основания классификации служат *цели и задачи* совещания. По этому признаку совещания подразделяются на проблемные, инструктивные и оперативные (диспетчерские) [26].

Проблемное совещание проводится для того, чтобы найти оптимальное решение обсуждаемых вопросов. На таком совещании, как правило, слушается доклад (может быть и содоклад), задаются вопросы по докладу, проводится его обсуждение и вырабатывается общее решение, которое принимается голосованием. Доклад может быть представлен участникам совещания в письменном виде заранее. Тогда докладчик сразу отвечает на поставленные вопросы.

Инструктивное совещание созывается с целью доведения до подчиненных распоряжений вышестоящих органов для их оперативного исполнения. На этих совещаниях конкретизируются отдельные положения документа, разъясняют-

ся возникающие вопросы, назначаются сроки выполнения заданий, обсуждаются пути и средства их реализации, определяются исполнители.

Оперативное (диспетчерское) позволяет получить информацию снизу вверх о положении в организации. Участники совещания докладывают руководству, как обстоят дела на местах, какие есть проблемы, что требуется для их разрешения и т. п. В последнее время руководители предпочитают собирать информацию иными методами и давать задания подчиненным, не созывая совещания.

Подготовка совещания. Эффективность совещания во многом зависит от того, насколько тщательно оно было подготовлено. Подготовка предполагает следующие действия: определение темы и цели совещания; формулирование повестки дня; назначение даты и времени проведения; формирование состава участников; назначение основного докладчика; подготовка помещения; организация пространственной среды (рассаживание участников таким образом, чтобы они хорошо видели друг друга, имели возможность наблюдать за мимикой, жестами и движениями партнеров); определение длительности проведения совещания (оптимальное время — 1,5 часа); разработка необходимых документов и материалов; проверка технических средств и т. д.

Приступая к подготовке совещания, следует вспомнить хорошее правило, сформулированное опытными управленцами: «Самые лучшие совещания те, которые вообще проводить не надо!» Совещание должно проводиться только тогда, когда оно действительно необходимо, когда иные пути решения проблемы являются менее эффективными.

Приглашать на совещание нужно тех сотрудников, без которых нельзя обойтись, т. е. располагающих соответствующими специальными знаниями, имеющих опыт решения аналогичных проблем, исполняющих решение, ответственных за надлежащее исполнение и др. [39, 187].

Обязанности руководителя совещания. Руководитель должен начать совещание в указанное время. Во вступительном слове ему необходимо четко сформулировать цель настоящего совещания, уточнить повестку дня, обозначить круг обсуждаемых проблем, договориться о регламенте. Ведущему следует представить всем новых, неизвестных

участников совещания, назначить ответственного за ведение протокола.

Главная задача руководителя совещания — регулировать ход обсуждения вопросов, внесенных в повестку дня. Ему следует прерывать выступления не по существу, требовать соблюдения регламента, обоснованности суждений, конструктивности критики, корректности высказываний и т. п.

Целесообразно периодически подытоживать прозвучавшие суждения; четко формулировать задачи, которые еще предстоит решать; выяснять недоразумения, возникающие между участниками совещания.

Важно втянуть в активный обмен мнениями всех присутствующих. С этой целью необходимо стимулировать вопросами застенчивых людей, не разрешать говорить только тем, кто склонен к доминированию, переключать внимание с одного аспекта проблемы на другой.

Ведущему нужно выбрать правильный тон ведения разговора, быть позитивно настроенным к собравшимся, беспристрастным и объективным в оценках, сохранять выдержку и самообладание.

Руководитель обязан прилагать усилия, чтобы вовремя закончить совещание. Подводя итоги обсуждения, ему следует обобщить все сказанное, сделать выводы, сформулировать принятое решение, назвать, кому, что и в какие сроки поручено выполнить; поблагодарить всех за участие в работе совещания.

В теории и практике делового общения выработаны различные методики ведения совещаний, которые необходимо знать руководителю и использовать в своей деятельности в зависимости от поставленных целей и задач, а также состава участников. Достаточно полное описание этих методик изложено в книге американских специалистов Дж. М. Лэйхиффа и Дж. М. Пенроуза «Бизнес-коммуникации». Приведем некоторые из этих методик.

Методика номинальной группы. Эта методика используется в группах, в которых имеются индивидуумы с сильным характером, подавляющие других участников совещания, или люди, которые отвлекают всех посторонними разговорами. Методика состоит из трех стадий анализа возможных причин существования проблемы.

На первой стадии собранных участников совещания просят не разговаривать друг с другом. Отсюда термин «но-

минальная группа», вербальное взаимодействие между ее членами не разрешено. Каждого присутствующего просят написать на листе бумаги основные с его точки зрения причины рассматриваемой проблемы.

На второй стадии руководитель просит каждого по очереди прочесть вслух одну из записанных им причин. Во время чтения ведущий делает записи на доске. Затем руководитель предлагает участникам привести вторую причину и т. д., пока не будут опрошены все члены группы. Каждая предлагаемая причина заносится в список руководителя только один раз.

На заключительной стадии все внимательно изучают перечень руководителя и ранжируют причины проблемы. Когда их много, закрытым ранжированием выбирают пять самых веских. Итоги ранжирования собирают и обобщают. Такая процедура способствует выявлению самых серьезных причин обсуждаемой проблемы. Основные преимущества номинальной группы состоят в следующем:

- Каждый член группы имеет равное влияние.
- Идеи всеми воспринимаются с большей готовностью.
- Члены группы могут быть незнакомы, что не влияет на продуктивность их работы.
- Исключается предварительная оценка идей.
- Более эффективно используется время.

Мозговой штурм (брейнсторминг). Это достаточно известная методика для выработки творческих решений по широкому кругу проблем.

Руководитель группы ставит проблему. Помощники записывают предлагаемые решения сразу, как только их высказывают члены группы. Главная задача — получить как можно больше оригинальных решений. Участников поощряют проявлять творческий подход независимо от степени выполнимости их предложений. Никому не разрешено объяснять или критиковать высказанные предложения. Активное высказывание предложений продолжается до тех пор, пока они не иссякнут. Теоретическое обоснование методики строится на том, что при творчестве одна идея влечет за собой другую. Только когда творческий потенциал участников истощится, разрешается оценивать высказанные предложения. Основные правила мозгового штурма:

- Свободное высказывание идей независимо от их качества. Акцент на количестве предложений.

- Критиковать идеи нельзя до тех пор, пока все не выскажутся.
- Критика должна быть направлена на идею, а не на автора.
- Поощряется усовершенствование и комбинирование ранее высказанных предложений.

Методика ответов по кругу. Данная методика — идеальный способ предоставить возможность высказаться каждому участнику. Объявив вопрос, руководитель предлагает прокомментировать его одному из участников группы. Затем просит сделать то же самое его соседа справа (или слева) и далее по кругу, пока не выскажется каждый. Основной принцип — никто не получает слово во второй раз, пока все не выступят. Как и процедура номинальной группы, эта методика позволяет избежать давления участников с сильным характером.

Проблема группового мышления. Нередко в малых группах наблюдается тенденция к групповому мышлению (огрупление мышления). Оно проявляется тогда, когда согласие становится важнее всего. При групповом мышлении может быть принято решение, которое не принял бы ни один из ее членов, взятый в отдельности. Групповое мышление губит критическое мышление — основную причину, ради которой имеет смысл собирать группу.

В группах, принимающих решения, можно использовать прием для предотвращения группового мышления.

Во-первых, руководитель должен обязать каждого члена группы высказываться критически. Таким образом, сомнения и возражения будут выявлены и обсуждены открыто, а не подавлены. Руководитель должен подать личный пример восприятия критики своих идей и мыслей. Часто это не просто, и этому надо учиться у членов группы.

Во-вторых, при определении задачи руководитель должен быть беспристрастным; ему не следует указывать, какому из нескольких вариантов решения проблемы он отдает предпочтение.

В-третьих, членам группы целесообразно обратиться за советом и рекомендацией к заслуживающим доверия сотрудникам своих подразделений внутри организации. Это позволит увидеть проблему со стороны свежим взглядом.

Поведение участников совещания. Эффективность любого совещания во многом зависит от соблюдения его участ-

никами определенных поведенческих норм. Назовем основные из них.

— На совещание нельзя опаздывать. Опоздавший человек проявляет неуважение к собравшимся, отвлекает внимание присутствующих, дезорганизует работу совещания. Рекомендуется приходить чуть раньше указанного времени.
— Следует удерживаться от замечаний и высказываний, не имеющих отношения к вопросам повестки дня.
— Необходимо своевременно представлять имеющуюся информацию. Она должна быть точной, объективной и уместной.
— Важно критически оценивать информацию, поступающую в ходе обсуждения; тщательно взвешивать приводимые доводы; отмечать плюсы и минусы выдвинутых положений.
— Желательно посмотреть на вопрос с позиции говорящего; уметь уловить то, что сказано «между строк»; понять отношение к проблеме других участников совещания.
— Нельзя увлекаться обсуждением какого-либо вопроса со своим соседом. Это создает шум в аудитории, мешает присутствующим участвовать в дискуссии.
— Нужно увязывать свои размышления и комментарии с развитием мысли группы, т. е. научиться осмысливать проблему совместно с группой.
— Целесообразно стимулировать высказывания коллег, позитивно поддерживать их предложения.

При проведении совещания нередко приходится иметь дело с определенными характерными типами участников обсуждения. В книге Л. Зайверта «Ваше время в ваших руках» называются эти типы и даются советы относительно того, как с ними обходиться или как их нейтрализовать. Например:

Спорщик. Сохранять невозмутимость и деловитость. Предоставить группе опровергать его утверждения.

Позитивист. Предложить ему подведение итогов, сознательно втянуть в дискуссию.

Всезнайка. Призвать группу занять определенную позицию по отношению к его утверждениям.

Словоохотливый. Тактично прерывать. Напоминать о регламенте.

Застенчивый. Ставить несложные вопросы, укрепить его уверенность в своих силах.

Негативист. Признать, оценить его знания и опыт.

Не проявляющий интереса. Спросить его о работе. Привести примеры из его сферы интересов.

«Крупная шишка». Избегать прямой критики, применять тактику «да, но».

Расспрашивающий. Адресовать его вопросы группе.

В заключение приведем рекомендуемые специалистами вопросы для оценки коммуникативного поведения участников совещания. Эти вопросы помогут руководителям и участникам находить допущенные ими в ходе совещания ошибки и избегать их в дальнейшем.

1. Какое влияние вы оказали на ход совещания?
2. Каким образом удалось завязать разговор, исходя из назревших проблем?
3. В какой мере использовались для поддержания интенсивности разговора вопросы, обобщения, переключения?
4. Обеспечивались ли равные возможности присутствующих для участия в дискуссии?
5. Как вы реагировали на недоразумения, неоправданные отступления от темы, необоснованные утверждения или возражения, ненужные повторения?
6. Была ли достигнута деловая, творческая атмосфера и как удалось ее создать?
7. Какие из высказанных предложений показались вам наиболее конструктивными?
8. Насколько удачным и мобилизующим было заключительное слово?
9. Какие недостатки в организации делового совещания сказались в ходе его проведения? Что нужно сделать, чтобы не допустить их вновь?
10. Что еще предпринять, чтобы следующее деловое совещание дало максимальный эффект? [79].

11.4. Переговоры

«Успех в жизни зависит от того, насколько успешно вы ведете свои переговоры. Ведь в каждом аспекте — в бизнесе, социальной области, в отношениях между людьми —

ощущается потребность в переговорах. Из своего личного опыта и исследований я сделал вывод, что в жизни можно вести переговоры по всем вопросам, при любых обстоятельствах и в любое время,» — так начинает свою книгу «Гений переговоров» известный американский специалист по ведению переговоров Джеральд Ниренберг. Он подчеркивает, что люди ведут переговоры всякий раз, когда обмениваются идеями с намерением изменить взаимоотношения, когда пытаются прийти к согласию, т. е. переговоры занимают важное место в нашей повседневной жизни и в деловом общении.

Следует отметить, что во многих цивилизованных странах культуре переговоров придается важное значение. Издается большое количество литературы по данному вопросу, проводятся многочисленные курсы и семинары, разрабатываются компьютерные обучающие программы и т. п.

В современной России большинство людей не имеют опыта ведения переговоров, никогда и нигде не обучались этому искусству. Поэтому проблема овладения навыками и умениями ведения переговорного процесса становится в настоящее время чрезвычайно актуальной. Большую помощь в решении этой задачи могут оказать советы и рекомендации отечественных и зарубежных исследователей.

Что такое переговоры? *Переговоры* — это обсуждение с целью заключения согласия между кем-либо по какому-либо вопросу. Так толкуется это слово в четырехтомном академическом «Словаре русского языка». В приведенном определении подчеркивается специфика данного вида коммуникации, его отличие от других форм, в частности от беседы.

В беседе, как уже отмечалось, партнеры обмениваются взглядами, точками зрения, информацией. А в процессе переговоров его участники обычно добиваются соглашения по обсуждаемой проблеме.

Конечно, на практике порой бывает трудно провести четкую грань между переговорами и некоторыми видами деловых бесед, например, проблемными, организационными, творческими. Фактически любая беседа может перерасти в переговоры. В свою очередь стороны, ведущие переговоры, не всегда готовы к совместным действиям и ограничиваются обменом взглядами, информацией. Да и само слово *переговоры* в русском литературном языке имеет еще одно значе-

ние, зафиксированное в словарях: «Обмен сведениями, мнениями; разговор».

Существуют различные подходы к описанию переговоров. На схеме (рис. 2) представлена типология переговоров.

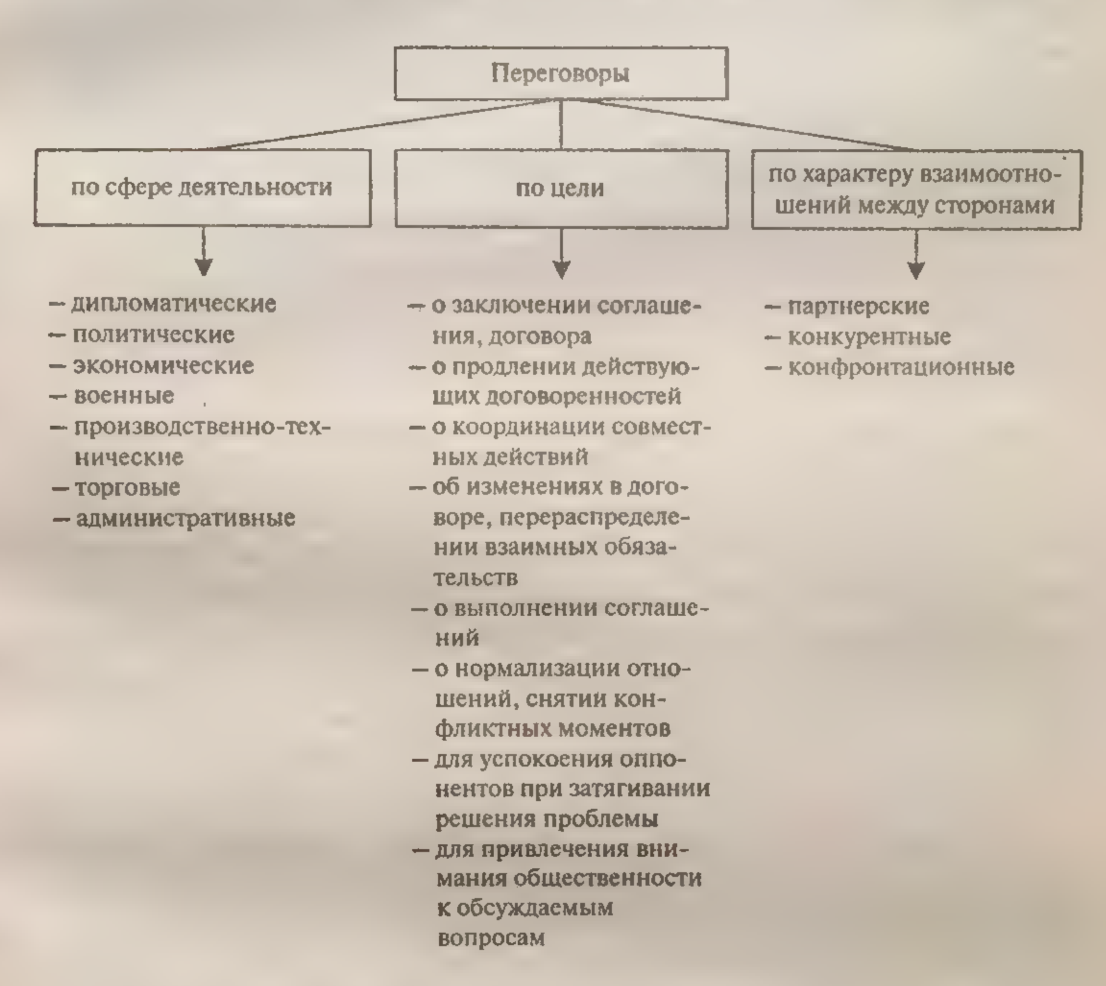


Рис. 2. Типология переговоров

В зависимости от **сферы деятельности**, в которой ведутся переговоры, они могут быть дипломатические, политические, экономические, военные, производственно-технические, торговые, административные и др.

Переговоры различаются **по цели**, которую ставят перед собой их участники. По этому основанию можно выделить следующие виды переговоров: о заключении соглашения, договора; о продлении действующих договоренностей; о координации совместных действий; об изменениях в договоре, перераспределении взаимных обязательств; о выполнении соглашений; о нормализации отношений, снятии конфликтных моментов; для успокоения оппонентов при

затягивании решения проблемы, для привлечения внимания общественности к обсуждаемым вопросам и т. п.

Классифицируют переговоры и **по характеру взаимоотношений между сторонами.** По данному признаку выделяются три вида переговоров с условными названиями: *партнерские* (участники переговоров — партнеры, работают в условиях сотрудничества), *конкурентные* (участники переговоров — конкуренты, соперники, борются за получение бóльших выгод, преимуществ), *конфронтационные* (участники переговоров находятся в конфликтных отношениях).

Несмотря на многообразие представленных видов, все переговоры имеют много общего, характеризуются рядом признаков, которые необходимо учитывать в практической деятельности.

Важнейшая особенность переговоров заключается в том, что мнения участников частично совпадают, а частично расходятся. При полном совпадении взглядов оппонентов переговоры не нужны, необходимы совместные действия для решения поставленных задач. Если же позиции сторон диаметрально противоположны и участников общения на данный момент ничто не объединяет, за стол переговоров садиться нельзя. Нужно определенное время для сближения позиций противников и появления точек соприкосновения взаимных интересов.

Переговоры являются эффективным средством разрешения конфликтов, спорных вопросов, установления доброжелательных отношений и налаживания сотрудничества.

Следует иметь в виду, что переговоры — это не игра, не война, не поле битвы, не театр военных действий, поэтому недопустимо начинать переговоры с настроением одержать верх над противником. Как пишет Дж. Ниренберг, «целью переговоров является не мертвый соперник», не «раздавленный», загнанный в угол оппонент. Это никому ничего не дает. Автор описывает в качестве примера, ставшего классическим, историю с газетным бизнесом в Нью-Йорке в 60-е годы:

> «Бертран Пауэрс, глава союза печатников, стал широко известен как человек, который «умеет добиваться нужных сделок». С помощью пары парализующих забастовок печатники Нью-Йорка добились для себя замечательных контрактов. Они не только смогли получить более высокие зарплаты,

но и газетам было запрещено экономить деньги за счет автоматической установки рыночных таблиц.

Печатники победили за столом переговоров, поскольку они стояли до конца. Однако газеты зашли в экономический тупик. Три главные газеты слились и в конце концов после еще одной продолжительной забастовки «прогорсли». Нью-Йорк остался с одной вечерней и двумя утренними газетами, а тысячи работавших в газетах людей остались без работы. Итак, переговоры была «успешными», однако пациент оказался мертв».

С подобными ситуациями нередко приходится сталкиваться и в нашей стране. Приведем пример.

Известно, что в последнее время администрация городов и районов допускает перепрофилирование и использование не по назначению зданий дошкольных учреждений, принадлежащих различным ведомствам. Это вызывает тревогу со стороны работников народного образования, родителей и общественности. В городе N полгода не работал ведомственный детский сад. Его якобы закрыли на ремонт, но все объявленные сроки прошли, а детский сад не открывали. Надо отметить, что детский сад был хорошо оборудован, удобно расположен, там работал прекрасный коллектив воспитателей. Начали упорно ходить слухи, что руководство предприятия, на балансе которого был детский сад, уже продало его одной из коммерческих структур, которая, кстати, имела поддержку в администрации.

Сотрудники детского сада неоднократно обращались в администрацию с просьбой помочь решить этот вопрос. Руководство предприятия, ссылаясь на свое трудное экономическое положение, заняло жесткую позицию в этом конфликте и через арбитражный суд добилось своего — помещение детского сада было действительно продано коммерческой организации. Коллектив воспитателей детского сада был распущен, квалифицированные специалисты остались без работы. У многих родителей, работающих на этом предприятии, возникли проблемы с устройством детей, и некоторые вынуждены были уволиться. Через какое-то время коммерческая структура разорилась, не успев расплатиться за выкупленное помещение.

Вероятно, каждый может вспомнить немало примеров, когда одна из сторон в ходе борьбы одерживала окончательную и решительную победу над другой. Победитель полу-

чал все, чего он добивался, проигравший попадал в унизительное положение. Однако подобное решение проблемы, как правило, оказывалось неустойчивым. Через определенное время проигравший вновь начинал искать средства для изменения ситуации.

«При правильном ведении переговоров побеждает каждый участник, выигрывают все», — утверждает Ниренберг, формулируя свою главную идею.

Как подчеркивают многие специалисты по ведению переговоров, успешные переговоры — это прежде всего взаимовыгодные решения, т. е. наиболее приемлемые для той и другой стороны в данной ситуации.

Исследователи обращают внимание еще на один очень важный аспект ведения переговоров. Они считают, что в переговорах главным является не анализ позиции оппонентов, хотя это, бесспорно, важно и необходимо, а учет интересов сторон, т. е. «на первый план выдвигается поиск баланса интересов, их соотношения», основной вопрос состоит в том, «как разрешить противоречия интересов и в наиболее полном объеме реализовать их совпадение» [69, 14].

В зарубежных пособиях по переговорам дается такой пример. Две сестры спорят о том, как разделить апельсин, каждая приводит аргументы, обосновывающие, что она должна получить если не весь апельсин, то по крайней мере его часть. В конце концов они решают разделить его пополам. Решение кажется справедливым. Однако оказывается, что одна сестра хотела съесть апельсин, другой же нужна была от него лишь кожура для того, чтобы приготовить торт.

О чем говорит этот пример? Стороны долго и упорно обсуждают позиции, не затрагивая вопроса о том, зачем им это надо, и даже не задумываясь над этим, т. е. не учитывают интересов друг друга.

Поэтому необходимо научиться раскрывать интересы оппонирующих сторон, уметь находить общие и координировать несовпадающие. Не следует забывать, что главное в переговорах — это не утверждение собственной позиции, а удовлетворение взаимных интересов.

К сожалению, в переговорах различного рода, особенно коммерческих, нередко приходится сталкиваться с неумением, а порой и явным нежеланием считаться с интересами партнеров, с непониманием того, что только общая вы-

года является условием дальнейшего эффективного сотрудничества.

Залогом успешного проведения переговоров является хорошая подготовка к ним. Порой умудренные опытом специалисты переговорных процессов самоуверенно полагаются на свои силы, не находят времени для подготовительной работы и в результате оказываются не на должной высоте. В таком случае в более выгодном положении находится хорошо подготовленный оппонент. Именно в его пользу, как правило, и складываются дела на переговорах.

Подготовительный этап включает в себя отработку как организационных моментов, так и содержательной стороны переговоров.

В процессе организации переговоров необходимо решить, кто будет принимать участие в переговорах, кто возглавит делегацию, как распределить обязанности между членами делегации. Нужно определить место, время встречи, составить программу переговоров, уточнить регламент работы, подготовить помещение, оборудовать рабочие места, дать поручение сотрудникам, обслуживающим переговоры, и т. д. Многие по собственному опыту знают, что чем тщательнее продуманы все детали предстоящего мероприятия, тем эффективнее оно проходит. И, наоборот, несвоевременное и некачественное решение организационных вопросов может создать атмосферу напряженности, что негативно скажется на ходе переговоров, а то и приведет к их срыву.

В каждом конкретном случае перед организаторами возникает вопрос, использовать ли в переговорах команду или одного участника. Это зависит от многих факторов: предмета переговоров, их значимости, предстоящих трудностей, условий работы, наличия времени и т. п.

При решении вопроса следует учитывать преимущества того и другого варианта. Например, когда переговоры ведутся одним участником, к числу таких достоинств исследователи относят следующие моменты:

1) предотвращение направления вопросов от противной стороны на наиболее слабого члена команды или создание разногласий внутри членов команды;

2) полная ответственность ложится на плечи одного человека;

3) предотвращается ослабление заявленных позиций из-за разногласий мнений между членами команды;

4) обеспечивается возможность принятия решений на месте, решений о том, делать какие-либо уступки или, наоборот, добиваться каких-либо уступок от оппонента.

В большинстве случаев переговоры ведутся командой, которая добивается положительных результатов благодаря тому, что:

1) в команде используются люди различных специальностей, они могут скорректировать неправильное восприятие фактов;

2) появляется возможность взвешивания и согласования мнений;

3) можно выставить другой стороне более широкую оппозицию. Способный лидер команды может использовать различных членов команды как исполнителей для того, чтобы добиваться уступок, или для того, чтобы не позволять делать уступки. Подобный подход называется «я должен проконсультироваться по этому поводу с моим партнером» [92, 74].

Для участников переговоров далеко не безразлично, где проводятся переговоры — в собственном офисе или на территории оппонентов. При определении места встречи нельзя забывать о выигрышных моментах обеих ситуаций. Вот что по этому поводу пишет Дж. Ниренберг:

> «Если встреча проводится на вашей площадке, у вас будут следующие преимущества: 1) вам предоставляется возможность получить одобрение у своего руководства по вопросам, которые вы ранее не предвидели; 2) это не дает возможности противной стороне преждевременно завершить переговоры и уйти, что они могли бы сделать, находясь в своем собственном офисе; 3) вы можете заниматься и другими делами и иметь под рукой собственные средства производства; 4) эта предоставляет вам психологическое преимущество из-за того, что противная сторона пришла к вам; и 5) это экономит время и деньги на поездку.
>
> Перемещение переговоров на территорию оппонента также имеет свои выгоды: 1) можно посвятить все время именно переговорам, без отвлечений и прерываний, которые могут возникнуть в вашем офисе; 2) можно «придерживать» информацию, заявляя, что в данный момент она у вас отсутствует; 3) у вас будет возможность зайти к кому-нибудь из руководства противной стороны; и 4) бремя подготовки хозяйствен-

ных дел будет лежать на оппоненте, и оппонент не будет свободен от других своих обязанностей.

Если ни одна из этих альтернатив не кажется удовлетворительной, можно встретиться с оппонентом на нейтральной территории» [92, 78—79].

На подготовительном этапе особое внимание нужно уделить содержанию предстоящей встречи, т. е. проанализировать проблему, досконально изучить состояние дел, четко сформулировать цели и задачи переговоров, выработать общую позицию команды, определить собственный взгляд на предмет обсуждения, подобрать убедительные аргументы, найти возможные варианты решения, подготовить предложения, составить необходимые документы и т. д.

На первый план выдвигается задача сбора необходимой информации по теме. Для этого участникам переговоров приходится прилагать немалые усилия (изучать соответствующую литературу, документы, работать в библиотеке, проводить консультации со специалистами и др.), и чем большей информацией они располагают, тем увереннее себя чувствуют. Информация — это самое эффективное орудие, самое ценное достояние в любых переговорах. Поэтому начинать переговоры рекомендуется только в том случае, когда есть уверенность, что вы знаете по данному вопросу больше своего оппонента. Для успешных переговоров также очень важно хорошо изучить и самого оппонента.

«Все переговоры имеют целью выявить человека или воздействовать на него, — утверждает английский философ Френсис Бэкон в своем эссе «О переговорах». — Если хочешь воздействовать на кого-либо, надо знать его натуру и склонности, чтобы подчинить его; или его слабые места, чтобы застращать его; или же тех, кто имеет на него влияние, чтобы руководить им через них. Когда имеешь дело с хитрецами, надо при истолковании их речей не упускать из виду их целей; с такими лучше говорить мало и говорить такое, чего они менее всего ожидают. В трудных делах нельзя ожидать немедленных результатов, следует подготовлять их и давать им созреть постепенно» [17, 463—464].

Нежелание собирать информацию о людях, с которыми предстоит вести диалог, является наиболее распространенной ошибкой, которую многие допускают на этапе подготовки к переговорам.

Авторы одного зарубежного пособия по переговорам пишут:

«Ни одному боксеру или борцу не придет в голову мысль о поединке, пока он не изучит сильные и слабые стороны будущего соперника, его любимые приемы и особенности стиля. Такие спортсмены тщательно изучают видеозаписи и отчеты о поединках, проведенных предполагаемым соперником. Затем они проводят тренировочные бои со спарринг-партнерами, которые копируют стиль будущего соперника. Если вам предстоят важные переговоры, то вам следует обеспечить себя таким же самым преимуществом. Изучите своего оппонента» [35, 41].

Необходимо выяснить, что является существенно важным для партнера по переговорам, каковы его ценностные ориентиры, жизненные цели, какую выгоду он может и хочет извлечь из предстоящей встречи и т. п. Известно, что многие люди делают только то, что в той или иной степени соответствует их собственным интересам.

Собирая информацию, целесообразно поинтересоваться прошлым оппонента, ознакомиться с результатами его настоящей деятельности, навести справки о его предыдущих успехах и неудачах, личных вкусах и слабостях, взаимоотношениях с начальством, коллегами и т. д.

Рассказывают, что когда президент Дж. Кеннеди готовился поехать в Вену для своей первой встречи с Н. С. Хрущевым, он поставил для себя задачу изучить все речи и публичные выступления Н. С. Хрущева. Кроме того, он изучил все другие материалы, в том числе о его пристрастиях в еде и музыке.

Как видим, чрезвычайная важность встречи потребовала тщательного исследования всех деталей и подробностей, касающихся партнера по переговорам.

Ниже приводится перечень контрольных вопросов для сбора информации об оппоненте. Его составили супруги Дональдсоны, известные американские специалисты по вопросам менеджмента, получившие международное признание. По их мнению, с помощью этих вопросов можно оценить, насколько глубокой может быть подготовка и сбор информации о том человеке, с которым придется вести переговоры. Однако следует иметь в виду, что не для всех переговоров эти сведения могут оказаться нужными или полезными, поэтому для каждого конкретного случая целе-

сообразно разрабатывать свой собственный перечень контрольных вопросов. При этом необходимо учитывать, что в переговорах зачастую участвует не один оппонент, а команда. Значит, сведения нужны обо всех членах команды или хотя бы о ведущих, а не только о ее лидере.

Перечень контрольных вопросов для сбора информации

✓ Фамилия, имя, отчество
✓ Место работы (компания)
✓ Как долго он работает в этой организации?
✓ Какие планы этот человек связывает с этой компанией?
✓ Если он планирует уволиться, то когда и по какой причине?
✓ Насколько этот человек готов к проведению переговоров с профессиональной точки зрения?
✓ Имеется ли у этой компании какая-либо стратегия в отношении переговоров подобного рода?
✓ Какова система оплаты труда этого человека? Существует ли какая-то система премирования, если в результате переговоров будут сэкономлены какие-либо деньги?
✓ Труд этого человека оплачивается в виде комиссионного вознаграждения или он получает установленную зарплату?
✓ Имеются ли у второй стороны по переговорам какие-либо временные ограничения? Какие иные факторы давления действуют в отношении этого человека со стороны его организации (компании)?
✓ С кем еще должен проконсультироваться этот человек перед принятием окончательного решения?
✓ Ограничены ли каким-либо образом полномочия этого человека? Другими словами, существуют ли некие пределы, в рамках которых этот человек имеет право заключать сделки и при выходе за которые необходимо расширение его полномочий?
✓ Каковы эти пределы?
✓ Какие установки получены вашим оппонентом по переговорам от его начальников?
✓ Как этот человек относится лично к вам?

- ✓ К вашей организации (компании)?
- ✓ К предмету переговоров, который вы предлагаете?
- ✓ Заключал ли кто-либо подобные сделки с этим человеком?
- ✓ Каким образом вы можете вступить в контакт с этими людьми?
- ✓ Что эти люди могут вам сообщить о человеке, с которым вы будете вести переговоры?
- ✓ Какую общую оценку вы можете дать этому человеку? [35, 53].

Отметим, что сбор информации о партнерах, конкурентах, клиентах является довольно распространенным методом в бизнесе, коммерческой деятельности. Например, Харви Маккей, крупный американский предприниматель, руководитель корпорации по производству конвертов, разработал анкету клиента из 66 вопросов. Она состоит из следующих разделов: Клиент, Полученное образование, Семья, Предшествующая деятельность, Особые интересы, Стиль жизни. «66-пунктный вопросник Маккея» позволяет систематизировать имеющуюся информацию таким образом, чтобы обеспечить оперативную и всестороннюю характеристику клиента. Источниками информации для анкеты служат личные контакты с клиентами, непосредственные наблюдения служащих, а также другие клиенты, поставщики, банки, газеты, отраслевые издания, телевизионные передачи, дежурные телефонистки на коммутаторе, секретари, помощники. Использование данных этой анкеты позволяет повышать эффективность деятельности корпорации, значительно увеличивать производство и сбыт товаров. Вот что об этом рассказывает сам Харви Маккей:

> «Раздел «Образование». Вопросы с 7-го по 12-й. Как-то я нанес визит клиенту, который, как оказалось, окончил ту же школу, что и я, — лет на 15 раньше. Нам обоим преподавала английский язык легендарная мисс Молмон. Истории, которые мы рассказывали друг другу, были потрясающими, а количество конвертов, которое он приобрел, было еще более потрясающим. На днях я прикинул, сколько. Этот клиент приобрел у меня более 150 млн конвертов. С чего бы это?
>
> Раздел «Предшествующая деятельность». Вопрос 22-й: «Имеются ли в кабинете клиента какие-либо «символы» социального положения?» Этот вопрос хорош тем, что он дает возможность нащупать чувствительную струнку клиента. Од-

нажды я посетил в Нью-Йорке одну фирму, входящую в список 500 крупнейших компаний, ежегодно публикуемый журналом «Форчун». Памятуя о том, что самое полезное чтение для делового человека — это материалы, красующиеся на стене кабинета потенциального клиента, я в ожидании, пока он оторвется от телефона, обнаружил фотографию, на которой было запечатлено, как президент фирмы вручает моему клиенту почетную грамоту за подготовленный им установочный доклад по вопросу о безработице. Через неделю я прислал ему монографию на эту тему. Заказы поступают непрерывно» [78, 37—38].

Таким образом, собранная добротная и объективная информация, компетентность участников переговоров в данной области помогут добиться нужных результатов. Поэтому не следует жалеть времени на подготовку к переговорам, необходимо тщательно продумывать все тонкости и детали предстоящего обсуждения, подобрать возможные аргументы для обоснования своей позиции, наметить, как лучше использовать те или иные приемы воздействия на оппонента.

После подготовительного этапа наступает самая ответственная стадия — собственно переговоры, реальная встреча всех участников. О специфических особенностях непосредственного взаимодействия на переговорах, в частности международных, интересно рассказывает в своей книге «Азбука дипломатии» А. Ковалев:

«А сегодня-завтра снова заседания, снова беседы и встречи. На них надо занять позицию, высказать соответствующие соображения. Придется выступать по ходу заседания, без заранее составленного текста. Просто надо будет попросить слово у председательствующего, нажать на зеленую кнопку и высказать в микрофон мнение делегации: согласие, полусогласие, оговорки, сомнения, возражения. Разумеется, сделать это следует аргументированно, корректно. А эти высказывания синхронно переводятся на остальные рабочие языки. Их слушают другие делегации, на них отвечают. И снова надо ... находить дополнительные аргументы и обоснования, парировать заявления оппонентов, вносить предложения».

Практика и опыт проведения самых разнообразных переговоров как в нашей стране, так и за рубежом позволили отработать наиболее оптимальную модель процесса переговоров. Назовем ее основные структурные элементы:

1. *Приветствие участников, представление сторон друг другу.*

2. *Изложение проблем и целей переговоров.*

3. *Диалог участников, включающий в себя уточнение, обсуждение и согласование позиций, выяснение взаимных интересов.*

4. *Подведение итогов и принятие решений.*

5. *Завершение переговоров.*

Остановимся на некоторых моментах, тесно связанных с переговорным процессом.

Типы совместных решений. Выделяются три типа совместных решений участников переговоров:

— компромиссное, или «серединное решение»;
— асимметричное решение, относительный компромисс;
— принципиально новое решение, «снятие» основных противоречий.

Компромисс — это соглашение на основе взаимных уступок. Компромиссное решение возможно только тогда, когда стороны готовы пойти навстречу друг другу и удовлетворить хотя бы часть взаимных интересов. При этом надо иметь в виду, что требования сторон должны носить законный характер и уступки быть равноценными. Однако найти «середину», по отношению к которой можно двигаться, уступая друг другу, бывает очень трудно. И тогда рекомендуют учитывать «поле интересов». «Делая большие уступки по менее значимому для себя вопросу, но более значимому для оппонента, участник переговоров получает больше по другому вопросу, который представляется ему наиболее важным. В результате происходит «размен» уступками на переговорах» [4, 501].

Компромиссное решение является наиболее типичным на различных переговорах.

Суть асимметричного решения заключается в том, что уступки одной стороны значительно превышают уступки другой, но оппонент вынужден соглашаться с этим, в противном случае он потеряет еще больше. Фактически такие решения закрепляют с помощью переговоров поражение какой-либо стороны.

Эффективное средство «снятия» существующих противоречий — это нахождение принципиально нового решения, нестандартный подход к рассмотрению проблемы. Иногда кажется, что переговоры зашли в тупик. Но каки-

ми бы безнадежными они ни казались сначала, всегда можно найти выход из положения, если творчески подойти к делу. Помочь в таких переговорах, по мнению американских специалистов Р. Фишера и У. Юри, может так называемая стратегия прорыва. Она основана на уважении к оппоненту. Важно не заставить его принять решение, а дать возможность самому сделать свой выбор, а для этого нужно соответствующим образом изменить обстановку, другими глазами посмотреть на ситуацию, трансформировать переговоры, превратить противника в партнера по конструктивным переговорам и т. п.

Во время Гражданской войны в Америке Авраам Линкольн выступил с речью, в которой сочувственно отозвался о мятежниках-южанах. Пожилая дама, ярая юнионистка, обвинила его в том, что он с симпатией говорит о врагах, вместо того, чтобы уничтожать их. Его ответ стал классическим: «Отчего же, мадам, — отвечал Линкольн, — разве я не уничтожаю врагов, делая их своими друзьями?»

Приведем еще одну поучительную притчу из книги У. Юри «Преодолевая «нет» или переговоры с трудными людьми»:

> «Один человек оставил в наследство трем сыновьям семнадцать верблюдов. Половина верблюдов должна была отойти старшему сыну, треть — среднему, а девятая часть — младшему. Братья принялись делить наследство, но не смогли договориться, ведь семнадцать не делится ни на два, ни на три, ни на девять. В конце концов сыновья обратились за советом к мудрой старухе. Обдумав положение, она сказала: «Поглядим, что выйдет, если вы возьмете *моего* верблюда». Таким образом, у сыновей оказалось восемнадцать верблюдов. Старший сын забрал свою половину, т. е. девять. Средний сын взял треть, т. е. шесть. А младший получил девятую часть — двух верблюдов. Девять, шесть и два в сумме дают семнадцать. Один верблюд оказался лишним.
>
> Они вернули его мудрой старухе».

«Как и задача с семнадцатью верблюдами, — пишет автор, — переговоры могут казаться безнадежными. Тогда, подобно мудрой старухе, вам надо отступить в сторону, посмотреть на проблему под свежим углом зрения и найти восемнадцатого верблюда» [138, 110].

Тактические приемы. В процессе ведения переговоров рекомендуется использовать разнообразные тактические приемы, которые помогают участникам в обсуждении воп-

8. Зак. 389

росов и повышении продуктивности разговора. Эти приемы широко известны, активно применяются на практике, подробно описаны в многочисленной научно-методической литературе. Приведем принятую классификацию тактических приемов:

А. Приемы, имеющие широкое применение на всех этапах

1. *Уход.* Этот прием связан с закрытием позиции. Например, оппонент просит отложить рассмотрение вопроса, перенести его на другую встречу. *Уход* может быть *прямым* (открыто предлагается отложить данный вопрос) или *косвенным* (ответ звучит неопределенно; вопрос не замечается и т. п.).

2. *Затяжка.* Одна из сторон по различным соображениям пытается затянуть переговоры. Представляет серию различных видов «уходов».

3. *Выжидание.* Участники стараются сначала выслушать мнение оппонента, а затем уже формулировать собственную позицию.

4. *Выражение согласия.* Оппонент стремится подчеркнуть общность с уже высказанным мнением партнера.

5. *Выражение несогласия.* Оппонент дистанцируется от высказывания партнера.

6. *Салями.* Суть приема — медленное приоткрывание собственной позиции с целью затянуть переговоры, получить как можно больше информации от другой стороны.

Б. Приемы, относящиеся ко всем этапам, но имеющие свою специфику в применении на каждом из них

1. *Пакетирование.* Несколько вопросов предлагаются к рассмотрению в виде «пакета», т. е. обсуждаются не отдельные вопросы, а их комплекс. В «пакете» могут быть увязаны привлекательные и непривлекательные для оппонента предложения. Чаще всего такие «пакеты» используются в рамках торга. «Пакет» может представлять собой и размен уступок оппонентов друг другу при совместном решении проблемы.

2. *Выдвижение требований в последнюю минуту.* Один из участников выдвигает новые требования в самом конце переговоров, когда все вопросы уже решены. Если другая сторона стремится сохранить достигнутое, то она может согласиться и пойти на уступки.

3. *Постепенное повышение сложности* обсуждаемых вопросов. Начинать переговоры рекомендуется с более легких вопросов. Прием ориентирован на совместный с партнером анализ проблемы.

4. *Разделение проблемы на отдельные составляющие.* Прием предполагает отказ от попыток решения проблемы сразу целиком.

В. Тактические приемы, применяемые на определенных этапах переговоров

Этап уточнения позиций

1. *Завышение требований.* В формулировку позиции включаются пункты, которые потом можно безболезненно снять, делая вид, что это является уступкой, и соответственно потребовать аналогичных шагов со стороны оппонента.

2. *Расстановка ложных акцептов в собственной позиции.* Участник переговоров демонстрирует крайнюю заинтересованность в решении какого-либо вопроса, хотя на самом деле он является второстепенным. Затем вопрос снимается, решения принимаются по другому, более важному вопросу.

3. *Отмалчивание.* Закрытие позиции, создание неопределенности на первом этапе переговоров.

4. *Блеф.* Использование заведомо ложной информации.

5. *Открытие позиций.* Оппонент прямо заявляет о своей позиции в выступлении, ответах на вопросы или через уточнение позиции партнера.

Этап обсуждения позиций

1. *Возражение партнеру.* Указание на слабые стороны позиции оппонента: недостаточность полномочий; нервозность, возбужденное состояние; противоречивость высказываний и требований; отсутствие альтернативных вариантов и др.

2. *Упреждающая аргументация.* Задается вопрос, ответ на который обнажит несостоятельность позиции оппонента.

3. *Искажение позиции оппонента.* Позиция оппонента формулируется с выгодными для себя искажениями.

4. *Угрозы и давление на оппонента.* Чтобы добиться необходимых уступок от оппонента, используются различные формы давления: предупреждение о неприятных последствиях; указание на возможность прерывания переговоров;

указание на возможность блокирования с другими; выдвижение экстремальных требований; предъявление ультиматума.

5. *Поиск общей зоны решения.* Попытка найти точки соприкосновения в позициях сторон.

Этап согласования позиций

1. *Принятие предложений.* Согласие с предлагаемыми решениями.

2. *Принятие части предложений оппонента.*

3. *Отклонение предложений оппонента.*

4. *Внесение явно неприемлемых для партнера предложений.* Используется, чтобы после отказа в принятии решения обвинить оппонента в срыве переговоров.

5. *Выдвижение требований по возрастающей.* Как только противник в чем-то уступил, ему предъявляются новые требования.

6. *Вымогательство.* Одна из сторон выдвигает требование, нежелательное для противоположной стороны и безразличное для себя. Цель —получить уступку в обмен на то, что это требование будет снято.

7. *Ультиматум или последнее слово.* Оппоненты требуют немедленного принятия их решения, в противном случае они уходят с переговоров. Прием рискованный, но иногда оправдан.

8. *Возвращение на доработку предложений.*

9. *Возвращение к дискуссии.* Используется, чтобы избежать принятия соглашений или в тех случаях, когда действительно остались какие-то неясные вопросы.

10. *Двойное толкование.* В результате переговоров выработано соглашение, в формулировку которого одна из сторон «заложила» двойной смысл, оставшийся незамеченным оппонентом. Затем соглашение трактуется в своих интересах, без его нарушения.

Недостатки при ведении переговоров. Чтобы переговоры проходили успешно, надо постараться избежать ошибок, о которых пишет Отто Эрнст в своей книге «Слово предоставлено вам». Назовем основные из них:

«Холодный запуск». Партнер вступает в переговоры, не обдумав предварительно их необходимость и цель, их сложность и возможные последствия. В этом случае за ним лишь «ответный ход», а инициатива будет исходить от оппонента.

«Отсутствие программы». У партнера нет четкого плана действий в пределах максимальных и минимальных требований. Безусловно, переговоры легче вести, имея различные варианты действий.

«Главное, чтобы меня это устраивало!» Партнер настолько выпячивает собственные интересы, что представители другой стороны не видят для себя никаких преимуществ. Это отбивает у них желание вести переговоры.

«Пускать все на самотек». Партнер не имеет четкого представления о собственных конкретных предложениях и аргументах, критериях оценки предмета переговоров, позиции и ожидаемой реакции противной стороны. Эффективность переговоров снижается из-за недостаточной их подготовки.

«Коммуникативные заморыши». Неправильное поведение одного из партнеров отрицательно сказывается на атмосфере переговоров, мешает достижению их цели (партнер не умеет слушать, ведет себя излишне эмоционально, несдержанно; не аргументирует, а своенравно отстаивает свою позицию; не приводит новые факты, не выдвигает новые предложения, а излагает известные, мешающие решению проблемы позиции; не руководствуется общими интересами и т. д.).

11.5. Разговор по телефону

«Телефон — это то, что может сделать человека всесильным или совсем лишить его власти. Он может быть неприятным, как нежданный гость, он может отвлечь вас от основной работы, стать полноправным хозяином у вас дома или в конторе. Он может съесть уйму вашего времени. Отвечая на звонок, вы открываете настежь двери собственного дома, позволяя вламываться туда кому не лень. Неудивительно, что при такой бесцеремонности и навязчивости телефон может стать причиной серьезных стрессов, недоразумений, разного рода осложнений и неприятностей», — так начинается книга Полли Берда «Обуздай свой телефон!»

Автор пишет, что когда А. Г. Белл, один из изобретателей телефона, получивший патент на первый практически пригодный телефон, 10 марта 1876 года произнес в телефонную трубку обращенные к помощнику слова: «Мистер Уот-

сон! Подойдите сюда, я хочу поговорить с вами!», он даже не подозревал, какого джинна выпустил из бутылки, джинна, который теперь прочно обосновался в каждом офисе.

Телефонные разговоры занимают значительное место в деловой жизни. По подсчетам специалистов, на них тратится до 27 % рабочего времени. А сколько деловых разговоров приходится вести по телефону дома, а порой и находясь на отдыхе! И если человек не владеет культурой телефонного общения, не знает элементарных правил его ведения или пренебрегает ими, то это может существенно подорвать его авторитет, навредить карьере, снизить эффективность его деятельности.

Профессиональное умение вести разговор по телефону производит благоприятное впечатление на собеседника и всех присутствующих, повышает репутацию говорящего, способствует успеху его дела, позволяет решать поставленные задачи.

С помощью телефонных разговоров деловые люди обмениваются необходимой информацией, договариваются о чем-либо (о встрече, совместных мероприятиях, дальнейшем сотрудничестве и т. д.), консультируются по различным вопросам, наводят необходимые справки. По телефону можно выразить просьбу, отдать приказ или распоряжение, проконтролировать чью-то деятельность, поздравить в связи с достигнутыми успехами, праздниками, памятными датами и др. Телефон дает возможность устанавливать и поддерживать контакты с нужными людьми. Одним словом, телефон сегодня становится незаменимым средством в работе. Однако, активно используя телефон в деловой жизни, не следует забывать об очень важном условии: время, затраченное на звонок, должно соответствовать степени сложности решаемой проблемы. В противном случае телефон может превратиться в чудовище, поглощающее у нас массу полезного времени.

Некоторые ошибочно полагают, что чем чаще человек пользуется телефоном, чем больше телефонов стоит у него на столе, тем важнее и солиднее он выглядит, тем больше информации он получает, тем успешнее идут у него дела. Это далеко не так. Чрезмерное увлечение телефоном скорее может навредить работе, поэтому прибегать к его помощи нужно только в случае необходимости.

Очень важно по возможности упорядочить ведение телефонных разговоров в течение дня. Целесообразно установить часы, когда вам можно звонить, это позволит освободить время для основной работы. Коллеги и подчиненные должны знать, что вас нельзя отрывать телефонными звонками, когда вы заняты неотложными делами. Их можно попросить поговорить от вашего имени.

Следует научиться прогнозировать, кто и когда вам скорее всего позвонит, чтобы соответствующим образом подготовиться к разговору.

Планировать нужно и свои телефонные звонки. Если дело, по которому вы звоните, не является срочным, целесообразно использовать так называемый способ регулярных наборов. Он состоит в следующем. «В начале рабочего дня вы на листке бумаги записываете фамилии и номера телефонов всех лиц, с которыми надо сегодня связаться. Затем начинаете звонить по списку. Если очередной номер занят или не отвечает, переходите к набору следующего. «Прозвонив» весь список один раз, вы не возвращаетесь к тем номерам, которые были заняты, а переходите к выполнению другой работы. Гигиена умственного труда требует короткого отдыха после каждого часа работы. Поэтому примерно через час вновь возьмитесь за список и пройдитесь по нему сверху донизу. В результате еще несколько фамилий окажутся вычеркнутыми. Так, с интервалом в час-полтора вы устраиваете «телефонные» паузы в своей основной работе и, давая голове некоторую разгрузку, одновременно решаете исподволь нелегкую задачу дозвониться» [66, 203].

Для ведения разговоров по телефону целесообразно использовать специальные телефонные блокноты, в которых записывается содержание разговора, указывается дата и время звонка, а также кто звонил, кому звонил, откуда, что нужно предпринять в ответ на звонок.

На столе у делового человека всегда под рукой должен быть телефонный справочник своей организации для внутреннего пользования, справочник учреждений и предприятий, с которыми постоянно приходится контактировать, список номеров наиболее часто используемых телефонов, а также телефонов аварийных служб.

Надо сделать удобным и свое рабочее место. Телефон следует поставить туда, где легче и проще всего им пользоваться. На столе должно быть достаточно свободного мес-

та, чтобы вести запись во время телефонного разговора, иметь возможность быстро найти нужные для разговора документы, бумаги, бланки и т. п.

Ведение телефонного разговора — это своего рода искусство, овладение секретами которого необходимо деловому человеку.

Телефонный разговор, как правило, строится по определенному образцу, имеет свою структуру. Вот основные **элементы композиции разговора по телефону:**

1. Взаимные представления (20 ± 5 секунд).

2. Введение собеседника в курс дела (40 ± 5 секунд).

3. Обсуждение ситуации (100 ± 15 секунд).

(Необходимо иметь тщательно продуманный перечень главных и второстепенных вопросов, требующих короткого и конкретного ответа.)

4. Заключительное слово (20 ± 5 секунд).

Как и при непосредственной встрече, в разговоре по телефону очень важно первое впечатление о собеседнике, поэтому далеко не безразлично, какие слова в начале разговора прозвучат в трубке, каким тоном они будут произнесены.

Однажды в одной из газетных публикаций рассказывалось, как автор статьи звонил по телефону какому-то руководящему товарищу. Не очень высокого ранга. Во всяком случае, секретарша ему по штату не положена. Набрал нужный номер, и в трубке раздалось: «Обожди!»

> «Он еще моего голоса не слышал, не знает, с кем будет говорить — с мужчиной или женщиной, с молодым человеком или заслуженным ветераном, — и тем не менее: «Обожди!» — с возмущением пишет корреспондент. — Пустяк? Да нет, не могу согласиться. У человека воспитанного, строгого к себе и не только свою персону уважающего, не может быть в обиходе привычки так начинать разговор. Если же подобная форма общения стала нормой, то как не проникнуться тревогой за авторитет должности да и за авторитет всей организации, где сей человек служит».

Когда деловая встреча подходит к концу, как правило, совершается небольшая заключительная церемония: теплые слова прощания, рукопожатия, дружеские объятия. Разговор по телефону должен заканчиваться на положительной, оптимистической ноте. И хотя собеседники не могут пожать друг другу руки, они должны найти подходящие слова, побуждающие к дальнейшей совместной работе.

Разговаривая по телефону, необходимо вести себя достойно, т. е. обращаться с собеседником вежливо и корректно, внимательно слушать его, не перебивать, не обрывать на полуслове, не грубить, не давать волю своим эмоциям. Нужно следить за своей речью, тщательно подбирать слова, характеризующие вашу организацию и людей, которые в ней работают. Недопустимо в телефонном диалоге использовать разговорные слова типа *пока, привет,* как бы естественно они ни звучали, фамильярные и всякие неформальные обращения *(дорогуша, душечка, котенок* и под.), которые могут обидеть адресата или быть неправильно поняты им.

Сформулируем основные требования, предъявляемые к разговору по телефону:

— *лаконичность;*
— *логичность;*
— *отсутствие повторов и длиннот;*
— *дружелюбный тон;*
— *четкое произношение слов, особенно фамилий и чисел;*
— *средний темп речи;*
— *обычная громкость голоса.*

Деловым людям необходимо освоить общепринятые правила ведения телефонного разговора. Эти правила обычно делят на две группы в зависимости от типичной ситуации телефонного диалога — вам звонят, вы звоните. Рассмотрим некоторые из этих правил.

I. Инициатор телефонного разговора — ваш собеседник

1. Когда у вас раздается телефонный звонок, то трубку рекомендуется снимать до начала четвертого звонка, т. е. после первого, второго или третьего звонка. Это дает возможность закончить дело, которым вы занимаетесь (дописать слово или предложение, закончить произносить фразу, извиниться перед посетителем и т. п.).

2. Не следует совсем игнорировать телефонные звонки, так как это может привести к их накапливанию и впоследствии усложнит работу. Да и невозможно заранее предсказать, информацию какой степени важности содержит тот или иной звонок. Специалисты считают, что, даже если во время совещания раздается звонок, на него следует отреагировать. Окружающим можно адресовать реплику: «Прошу простить меня, я отвечу на звонок». Недопустимо остав-

лять звонки без внимания и продолжать работать, будто их и не было.

3. Отвечая на телефонный звонок, нужно поздороваться («Доброе утро», «Добрый день», «Здравствуйте») и обязательно представиться — назвать свое учреждение, а по внутреннему телефону структурное подразделение, а также свою фамилию. Это правило считается одним из важнейших требований служебного этикета. Следует иметь в виду, что фамилию можно не называть, если в данном помещении работают несколько сотрудников, а телефон один на всех (например, общий отдел). Кроме того, есть такие подразделения, где называть свою фамилию просто небезопасно.

Отзывы «Да», «Алло», «Говорите», «Слушаю», «Вас слушают» не несут конкретной информации о снявшем трубку, поэтому считаются неприемлемыми в служебной обстановке. К недопустимым относятся и такие формы ответа на звонок, как «Кто звонит?», «Вам чего?», «Что вы хотите?».

4. Если во время звонка вы заняты разговором по другому телефону, то следует прервать разговор, извиниться перед собеседником, снять трубку, сообщить, что вы заняты, и попросить абонента подождать или перезвонить позже. Правда, бывают ситуации, когда разговор чрезвычайно важен для вас и вы не можете ответить на второй звонок. В этом случае надо дать соответствующее пояснение собеседнику: «Это звонит второй телефон, но я не могу прервать разговор с вами. Не беспокойтесь, если нужно, мне перезвонят позже».

5. Если телефон звонит во время беседы с посетителем, то нужно извиниться перед ним, прервать разговор, снять трубку, представиться, сообщить, что у вас посетитель, и договориться о переносе разговора на другое время. Тем самым вы выразите свое уважение к пришедшему к вам человеку.

6. Если для подготовки ответа вам надо на некоторое время отойти от телефона, следует обязательно справиться у собеседника, сможет ли он подождать или нет.

7. Заканчивает разговор тот, кто звонил, — таково требование этикета. Поэтому завершая разговор, надо дождаться, когда собеседник попрощается с вами и вы услышите гудки отбоя.

8. Если по какой-либо причине разговор прервался, перезванивает тот, кто звонил первым.

9. На ошибочный звонок следует вежливо сказать: «Вы ошиблись номером» и положить трубку.

10. Если коллега, которого спрашивают по телефону, отсутствует, следует узнать, что ему передать и оставить записку на его столе.

II. Инициатор телефонного разговора — вы

1. Тщательно подготовьтесь к деловому телефонному разговору: подумайте, какова цель вашего звонка, что вы намерены сказать; соберите необходимые документы, материалы, уточните факты, даты, имена, фамилии, адреса, номера телефонов, которые могут понадобиться; составьте перечень вопросов, которые следует выяснить; запишите основные положения предстоящего разговора, чтобы не упустить важные моменты в процессе диалога.

2. Определите оптимальное время для вашего телефонного звонка. Оно должно быть удобным для собеседника и приемлемым для вас. Надо подумать и о том, когда проще дозвониться к абоненту. Считается, что лучшее время для деловых звонков — начало рабочего дня организации, учреждения, т. е. с 9 до 10 часов.

3. Добившись соединения по телефону с нужным абонентом, поздоровайтесь и представьтесь (назовите свое имя и фамилию, должность, место работы), выясните наличие или отсутствие вашего адресата. Если трубку снял секретарь, поздоровайтесь, представьтесь, кратко изложите причину вашего звонка.

4. Если вы ошибочно «не туда попали», извинитесь, а не вешайте молча трубку.

5. Если человека, которому вы звоните, не оказалось на месте, попросите передать ему, что вы звонили, и сообщите, когда и по какому телефону с вами можно связаться в ближайшее время.

6. Если предстоит долгий разговор, спросите собеседника, располагает ли он достаточным временем, и, если нет, перенесите разговор на другой день и час, который устраивает обе стороны.

7. Делая повторный звонок по какому-либо вопросу, обязательно назовите себя и напомните содержание предыдущего разговора.

8. Когда у абонента телефон непрерывно занят и до него не удается дозвониться сразу, а вопрос, который надо об-

судить и решить, не терпит отлагательства, то рекомендуется использовать самый простой способ — набирать нужный номер непрерывно раз за разом, по возможности без пауз.

9. Считается неэтичным звонить на квартиру после 22 часов вечера и до 9 часов утра. Если чрезвычайные обстоятельства вынуждают вас сделать это, обязательно попросите извинения и назовите веские причины вашего звонка.

10. Не принято звонить домой незнакомым людям. В случае необходимости такого звонка, следует объяснить, откуда у вас их номер телефона, по чьей рекомендации вы обращаетесь.

Контрольные вопросы и задания

1. *Расскажите об особенностях организации и проведения различных видов деловых бесед.*
2. *Из каких этапов складывается деятельность юриста по консультированию? Какие приемы рекомендуется использовать для нейтрализации психологических барьеров?*
3. *Назовите обязанности руководителя совещания и основные правила поведения его участников.*
4. *Изложите методику подготовки к деловым переговорам.*
5. *Какие тактические приемы используются в переговорах?*
6. *Сформулируйте общепринятые правила ведения телефонного разговора.*

Глава 12

ОСНОВЫ ОРАТОРСКОГО МАСТЕРСТВА

Специалист в области юриспруденции должен хорошо владеть навыками публичной речи. Юристам нередко приходится выступать на собраниях, заседаниях, конференциях, симпозиумах, перед населением по правовым и иным

вопросам, принимать участие в различного рода торжественных и скорбных мероприятиях. Юристы выступают с лекциями, докладами, научными сообщениями, информациями, с агитационными и приветственными речами. Все это требует хорошего знания основ ораторского мастерства и большого опыта публичных выступлений. Рассмотрению этих вопросов и посвящена данная глава.

12.1. Основные понятия теории ораторского искусства

Ораторское искусство

> ❖ ***Для размышления***
>
> Ораторское искусство требует напряженной работы, необыкновенного усердия, разнообразных упражнений, богатого опыта, высокого ума и современного мышления.
>
> *Квинтилиан*

Выражение *ораторское искусство* имеет несколько значений. Под ораторским искусством прежде всего понимается высокая степень мастерства публичного выступления, качественная характеристика ораторской речи, искусное владение живым убеждающим словом. Это искусство построения и публичного произнесения речи с целью оказания желаемого воздействия на аудиторию.

Подобное определение ораторского искусства было принято еще в античные времена. Например, Аристотель определял риторику как «способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета». Эта традиция была продолжена и в русской риторической науке, например, в трудах М. В. Ломоносова.

Ораторским искусством называют также исторически сложившуюся науку о красноречии и учебную дисциплину, излагающую основы ораторского мастерства.

Многие современные исследователи рассматривают ораторское искусство как один из специфических видов человеческой деятельности, овладеть которым обязан каждый, кто по роду своей деятельности связан с устным словом.

Термин *ораторское искусство* латинского происхождения, его синонимами являются греческое слово *риторика* и русское *красноречие.*

Что обусловило появление ораторского искусства? На этот вопрос пытались ответить многие его теоретики.

Объективной основой зарождения ораторского искусства как социального явления стала насущная необходимость публичного обсуждения и решения вопросов, имеющих общественную значимость. Чтобы обосновать ту или иную точку зрения, доказать правильность выдвигаемых идей и положений, отстоять свою позицию, нужно было хорошо владеть искусством слова, уметь убедить слушателей и повлиять на их выбор.

История свидетельствует, что важнейшим условием появления и развития ораторского искусства, свободного обмена мнениями по жизненно важным проблемам являются демократические формы управления, активное участие граждан в политической жизни страны. Не случайно ораторское искусство называют «духовным детищем демократии».

Это обнаружилось еще в Древней Греции. Наглядным примером служит сравнение двух наиболее значительных городов-государств — Спарты и Афин, имевших различное государственное устройство. Спарта была типичной олигархической республикой, а в Афинах был установлен строй рабовладельческой демократии.

По свидетельству историков, казарменное спартанское государство не оставило ничего достойного своим потомкам, в то время как Афины с их демократическими спорами на площадях, в суде и на народных собраниях в короткий срок выдвинули выдающихся ораторов, мыслителей, ученых, поэтов, создали бессмертные произведения культуры.

Как подчеркивают исследователи, наиболее активно ораторское искусство развивается в переломные эпохи в жизни общества. Оно широко применяется, когда возникает историческая потребность участия народных масс в решении важных государственных вопросов. Ораторское искусство помогает сплачивать людей вокруг общего дела, убеждая, воодушевляя и направляя их. Доказательством этого является расцвет красноречия в эпоху Возрождения, в периоды социальных революций, когда в общественное движе-

ние вовлекаются миллионные массы трудящихся. Новый всплеск общественного интереса к ораторскому искусству наблюдается в настоящее время в связи с демократическими процессами, происходящими в нашей стране.

Каковы же особенности ораторского искусства?

На протяжении многовековой истории своего развития ораторское искусство использовалось в различных сферах жизни общества: духовной, идеологической, социально-политической, деловой и др. Наиболее широкое применение оно всегда находило в юриспруденции, в политической деятельности. Как свидетельствует история, многие юристы, крупные политические деятели были известными ораторами.

Следует иметь в виду также, что ораторское искусство всегда обслуживало и обслуживает интересы определенных социальных классов, групп, отдельных личностей. Оно одинаково может служить как правде, так и лжи, быть использовано не только в нравственных, но и в безнравственных целях. Кому и как служит ораторское искусство — вот основной вопрос, который решался на протяжении всей истории ораторского искусства, начиная с Древней Греции. Поэтому в ораторском искусстве очень важна нравственная позиция оратора, его моральная ответственность за содержание речи.

Ораторское искусство — явление историческое, т. е. оно меняется. Каждая эпоха предъявляет к оратору свои требования, возлагает на него определенные обязанности, имеет свой риторический идеал. Оценивая деятельность того или иного оратора, следует учитывать историческую эпоху, породившую данного оратора, выразителем общественных интересов которой он был.

Важной особенностью ораторского искусства является то, что оно имеет сложный синтетический характер. Философия, логика, психология, педагогика, языкознание, этика, эстетика — вот науки, на которые опирается ораторское искусство. Специалистов разного профиля интересуют различные проблемы красноречия. Например, лингвисты разрабатывают теорию культуры устной речи, дают рекомендации, как пользоваться богатствами родного языка, соблюдать нормы литературного языка и т. д.

И еще одна существенная особенность. Ораторское искусство никогда не было однородным. Исторически в за-

висимости от сферы применения оно подразделялось на различные роды и виды. В отечественных риториках выделяются следующие основные роды красноречия: социально-политическое, академическое, судебное, социально-бытовое, духовное (богословско-церковное). Каждый род объединяет определенные виды речи с учетом функции, которую выполняет речь с социальной точки зрения, а также ситуации выступления, его темы и цели.

❖ ***Для размышления***

Красноречие есть нечто такое, что дается труднее, чем это кажется, и рождается из очень многих знаний и стараний.

Цицерон

Оратор. Слово *оратор* появилось в русском языке в начале XVIII столетия, а более широкое распространение получило в первой трети XIX века. Оно происходит от латинского слова *orare*, что в переводе означает «говорить».

Владимир Иванович Даль, объясняя слово *оратор* в «Толковом словаре живого великорусского языка», подбирает к нему близкие по значению слова и словосочетания: *вития, краснослов, речистый человек, мастер говорить.* Все они подчеркивают, что оратор — это человек, умеющий говорить красно́, т. е. красиво, образно, выразительно.

В современном русском литературном языке слово *оратор* многозначно. Так, толковые словари отмечают следующие его значения: 1. Лицо, профессионально занимающееся искусством красноречия (у античных народов); 2. Лицо, произносящее речь, выступающее, говорящее в собрании; 3. Человек красноречивый, обладающий даром произносить речи. Поэтому в художественной литературе, в периодической печати, в обиходной речи встречается употребление этого слова в разных значениях. В теории ораторского искусства слово *оратор* используется как термин. В этом случае оно имеет только одно значение — оратором называется любой человек, произносящий публичную речь. Термин *оратор* не имеет качественной характеристики и нуждается в дополнительных определениях: *хороший оратор, плохой оратор, скучный оратор, выдающийся оратор, блестящий оратор* и др.

❖ *Для размышления*

Оратором я называю человека, который умеет здраво рассуждать и изящно выразить мысль, о каком бы предмете он ни говорил.

Честерфилд

Каждый выступающий имеет свои индивидуальные особенности, которые влияют на стиль речи, проявляются в манере выступления. Поэтому теоретики ораторского искусства издавна выделяли разные типы ораторов. Так, Цицерон в труде «Об ораторе» называл три типа. К первому он относил ораторов «велеречивых, с возвышенной силой мысли и торжественностью выражений». По его словам, это ораторы «решительные, разнообразные, неистощимые, могучие, во всеоружии готовые трогать и обращать сердца». Ко второму типу, по классификации римского теоретика, принадлежат ораторы «сдержанные и проницательные, всему поучающие, все разъясняющие, а не возвеличивающие, отточенные в своей прозрачной, так сказать, и сжатой речи». Третий тип ораторов Цицерон характеризовал так: «... средний и как бы умеренный род, не применяющий ни тонкой предусмотрительности последних, ни бурного натиска первых...».

В современной литературе по ораторскому искусству также выделяются разные типы ораторов: ораторы, для которых основное средство ораторского искусства — логика рассуждений, и ораторы, воздействующие на слушателей своей эмоциональностью.

Конечно, деление ораторов на типы в определенной мере условно, но имеет под собой научную основу. Академик И. П. Павлов в своих трудах обосновал наличие у человека двух крайних типов высшей нервной деятельности — художественного и мыслительного. В зависимости от того, к какому типу высшей нервной деятельности принадлежит человек, он по-разному произносит речь и воспринимает ее. Когда говорят о разных типах ораторов, то учитывают, какая сторона речи у человека преобладает — эмоциональная или логическая.

Следует иметь в виду, что каждая речь должна быть и логичной, и эмоциональной. Поэтому нельзя быть только эмоциональным оратором и не заботиться о логике рассуж-

дения. Если оратор говорит воодушевленно, с большим пафосом, но речь его бессодержательна, то такой оратор раздражает слушателей, вызывает протест и порицание. Проигрывают и те ораторы, которые говорят бесстрастно, неэмоционально.

Очень важно, чтобы человек, выступающий с трибуны, был высоконравственной личностью, ведь его слово может оказать влияние на судьбы людей, помочь им принять то или иное решение. Речи оратора должны быть направлены на достижение нравственных целей, вызывать у слушателей добрые чувства и намерения.

Оратор должен быть человеком эрудированным, т. е. начитанным, осведомленным в области науки и техники, литературы и искусства, разбираться в политике и экономике, уметь анализировать события, происходящие в стране и за рубежом, и т. п. Он обязан хорошо знать предмет своей речи. Только в том случае, если оратор разбирается в теме выступления, если он сумеет рассказать слушателям много интересного и привести новые, неизвестные аудитории факты, если ему удастся ответить на возникающие вопросы, он может рассчитывать на внимание и уважение слушателей.

Чтобы выступать публично, оратор должен обладать рядом специальных навыков и умений. По определению психологов, навык — это способность осуществлять ту или иную операцию наилучшим образом. К основным навыкам оратора относятся следующие:

навык отбора литературы,
навык изучения отобранной литературы,
навык составления плана,
навык написания текста речи,
навык самообладания перед аудиторией,
навык ориентации во времени.

Из приобретенных навыков складываются умения оратора. Он должен уметь:

самостоятельно подготовить выступление,
доходчиво и убедительно излагать материал,
отвечать на вопросы слушателей,
устанавливать и поддерживать контакт с аудиторией,
применять технические средства, наглядные пособия и т. д.

Если какие-либо навыки и умения будут отсутствовать у выступающего, то его общение со слушателями может

оказаться неэффективным. Например, оратор хорошо пишет текст речи, но не умеет просто и ясно изложить его в аудитории; оратор увлеченно рассказывает, но не научился укладываться в отведенное для выступления время и не успевает высказать основные положения речи и др.

Таким образом, стать хорошим оратором непросто. Мастерство выступающего зависит от его индивидуальных особенностей, складывается из многих знаний, навыков, умений. Чтобы приобрести их, нужно много работать над собой, изучать опыт известных ораторов прошлого и настоящего, учиться на лучших образцах ораторского искусства и стараться как можно чаще выступать.

❖ ***Для размышления***

Не могу не припомнить беседы с воспитанниками выпускного класса училища правоведения после одной из моих лекций по уголовному процессу в конце семидесятых годов. Они спрашивали меня, что им, готовящимся к судебной деятельности, нужно делать, чтобы стать красноречивыми. Я отвечал им, что если под красноречием разуметь дар слова, волнующий и увлекающий слушателя красотою формы, яркостью образов и силою метких выражений, то для этого нужно иметь особую способность, частью прирожденную, частью же являющуюся результатом воспитательных влияний среды, примеров, чтения и собственных переживаний <...> невозможно преподать никаких советов, исполнение которых может сделать человека красноречивым. Иное дело уметь говорить публично, т. е. быть оратором. Это умение достигается выполнением ряда требований, лишь при наличности которых можно его достигнуть. Этих требований или условий, по моим наблюдениям и личному опыту, — три: нужно знать предмет, о котором говоришь, в точности и подробности, выяснив себе вполне его положительные и отрицательные свойства; нужно знать свой родной язык и уметь пользоваться его гибкостью, богатством и своеобразными оборотами, причем, конечно, к этому знанию относится и знакомство с сокровищами родной литературы. Наконец, сказал я, нужно не лгать.

А. Ф. Кони

Ораторская речь. Ораторская речь — это особая форма речевой деятельности в условиях непосредственного обще-

ния, речь, адресованная определенной аудитории, публичная речь.

Публичная речь произносится с целью информирования слушателей и оказания на них желаемого воздействия (убеждение, внушение, воодушевление, призыв к действию и т. д.). По своему характеру она представляет собой монологическую речь, т. е. рассчитанную на пассивное восприятие, не предполагающую ответной словесной реакции. Крупный ученый-лингвист В. В. Виноградов писал: «Ораторская речь — особая форма драматического монолога, приспособленного к обстановке общественно-бытового или гражданского «действа».

По мнению специалистов, для современного монолога типичны значительные по размеру отрезки текста, состоящие из высказываний, имеющих индивидуальное композиционное построение и относительную смысловую завершенность. Эти признаки свойственны и публичной речи.

Однако строгих границ между монологом и диалогом не существует. Почти в любом монологе присутствуют элементы «диалогизации», стремление преодолеть пассивность восприятия адресата, желание втянуть его в активную мыслительную деятельность. Особенно это характерно для ораторской речи.

Если рассматривать публичное выступление с социально-психологической точки зрения, то это не просто монолог оратора перед аудиторией, а сложный процесс общения со слушателями, причем процесс не односторонний, а двусторонний, т. е. диалог. Взаимодействие между говорящим и аудиторией носит характер субъектно-субъектных отношений. Та и другая сторона являются субъектами совместной деятельности, сотворчества, и каждая выполняет свою роль в этом сложном процессе публичного общения.

Ораторская речь характеризуется рядом особенностей, определяющих ее сущность:

1. Наличие «обратной связи» (реакция на слова оратора). В процессе выступления оратор имеет возможность наблюдать за поведением аудитории и по реакции на свои слова улавливать ее настроение, отношение к высказанному, по отдельным репликам и вопросам из зала определять, что на данный момент волнует слушателей, и в соответствии с этим корректировать свою речь. Именно «обратная связь»

превращает монолог оратора в диалог, является важным средством установления контакта со слушателями.

2. Устная форма общения. Публичная речь представляет собой живой непосредственный разговор со слушателями. В ней реализуется устная форма литературного языка. Устная речь в отличие от письменной обращена к присутствующему собеседнику и во многом зависит от того, кто и как ее слушает. Она воспринимается на слух, поэтому важно построить и организовать публичное выступление таким образом, чтобы его содержание сразу понималось и легко усваивалось слушателями. Ученые установили, что при восприятии письменной речи воспроизводится лишь 50 % полученной информации. То же сообщение, изложенное устно и воспринятое на слух, воспроизводится до 90 %.

3. Сложная взаимосвязь между книжной речью и ее устным воплощением. Ораторская речь, как правило, тщательно готовится. В процессе обдумывания, разработки и написания текста речи выступающий опирается на книжно-письменные источники (научная, научно-популярная, публицистическая, художественная литература, словари, справочники и др.), поэтому подготовленный текст — это, по сути, книжная речь. Но, выходя на трибуну, оратор должен не просто прочитать текст речи по рукописи, а *произнести* так, чтобы его поняли и приняли. И тогда появляются элементы разговорной речи, выступающий начинает импровизировать с учетом реакции слушателей. Выступление становится спонтанной устной речью. И чем опытнее оратор, тем ему лучше удается перейти от книжно-письменных форм к живой, непосредственной устной речи. Следует при этом иметь в виду, что уже сам письменный текст выступления должен готовиться по законам устной речи, с расчетом на его произнесение.

Таким образом, как пишут авторы учебника «Культура устной речи» (М.,1999), «книжность и разговорность — вот те опасности, которые постоянно подстерегают оратора». Выступающий должен постоянно балансировать, выбирая оптимальный вариант речи.

4. Использование различных средств общения. Поскольку публичная речь — это устная форма общения, в ней используются не только *языковые средства,* хотя язык — это главное оружие выступающего и речь оратора должна отличать-

ся высокой речевой культурой. Важную роль в процессе выступления играют также *паралингвистические*, невербальные, средства коммуникации (интонация, громкость голоса, тембр речи, ее темп, особенности произношения звуков; жесты, мимика, тип выбираемой позы и др.).

Аудитория. Еще в античные времена словом *аудитория* называли публику, слушающую речь оратора или пришедшую на театральное представление. Этот термин имеет прямую связь с латинскими словами *audire* (слышать) и *auditor* (слушатель).

В современной научной литературе аудитория определяется как пространственно расположенная группа людей, объединенных интересом к предмету высказывания, а также взаимодействующих с оратором и друг с другом в процессе восприятия речевого сообщения. Это сложная социально-психологическая общность людей с очень своеобразными особенностями коллективных переживаний.

Хорошее знание аудитории, в которой предстоит выступать, умение учитывать ее состояние и настроение позволяют оратору лучше подготовиться к выступлению, установить контакт со слушателями, добиться успеха в общении.

Каковы же основные характеристики аудитории ораторской речи?

Прежде всего это степень **однородности / неоднородности** аудитории. Она определяется социально-демографическими признаками слушателей. К ним относятся: пол, возраст, национальность, образование, профессиональные интересы, партийная принадлежность, жизненный опыт и т. п. Понятно, чем однороднее аудитория, тем единодушнее реакция слушателей на выступление, тем легче выступать. И наоборот, разнородная аудитория обычно неодинаково реагирует на слова оратора, и ему приходится прилагать дополнительные усилия, чтобы управлять своими слушателями.

Существенный признак аудитории — **количественный состав** слушателей. Оратору далеко не безразлично, сколько человек его будет слушать. Поведение людей и их реакции в большой и маленькой аудитории различны. Вот что пишет по этому поводу Э. Джей в книге «Эффективная презентация»: «Главный парадокс аудиторий состоит в том, что чем они больше, тем больше похожи на одного человека. Вместо того, чтобы стать более разрозненной, она ста-

новится более однородной». Автор подчеркивает, что с людьми в большой аудитории происходят две важные вещи, которых трудно добиться при других обстоятельствах: они объединяются и солидаризируются; они единодушно принимают и одобряют чье-либо лидерство.

Когда одну французскую певицу спросили, как она реагирует на театр, полный людей, которые пришли послушать ее, она ответила: «Я стараюсь превратить их всех в одного человека, затем стараюсь заставить его полюбить меня. Если мне это не удается, я ухожу домой».

Следует иметь в виду, что большая аудитория не предназначена для дискуссионного обсуждения вопросов, в ней трудно использовать аргументы, уместные и понятные для всех присутствующих. Некоторые ораторы боятся большой аудитории, они начинают сильно волноваться, их охватывает так называемая «ораторская лихорадка», и они теряют дар речи.

Отличительной особенностью маленькой аудитории является то, что она не представляет собой единого монолита, чего-то целого. Здесь каждый остается личностью, имеет возможность проявить свою индивидуальность. В маленькой аудитории от оратора ждут не длинного монолога, а живого, непосредственного диалога, умения вовлечь в разговор всех присутствующих. Количество времени, посвященного ответам на вопросы, в определенной мере является показателем успешного выступления. Малочисленной аудиторией легче управлять. Но в данном случае оратор должен хорошо знать вопрос, о котором идет речь, так как вряд ли удобно читать с «листа» перед небольшим количеством слушателей.

Для аудитории характерно и **чувство общности,** которое проявляется в определенном эмоциональном настрое слушателей. Во время выступлений можно наблюдать любопытные явления. Вот, к примеру, в какой-то части зала возникает легкий шум, и он быстро распространяется по всему помещению. Один из слушателей одобрительно кивает выступающему головой, и это определенным образом влияет на поведение его соседей, их отношение к словам говорящего. В конце зала прозвучала ироническая реплика, и на нее живо реагируют остальные слушатели. Влияние слушателей друг на друга особенно ярко проявляется при одобрении или неодобрении речи выступающего. Почему это

происходит? Да потому, что слушатели испытывают действие различных психологических механизмов: одни из них бессознательно повторяют действия окружающих *(заражение)*, другие осознанно воспроизводят образцы поведения рядом сидящих *(подражание)*, на третьих оказывают влияние мнение и поведение большинства присутствующих *(конформизм)*. В результате действия этих механизмов в аудитории создается общий настрой, который существенно влияет на установление контакта между оратором и слушателями. Поэтому оратору нужно учиться управлять настроением аудитории, уметь, если надо, изменить его.

Важная характеристика аудитории — **мотив действия** слушателей. Обычно люди приходят на лекции, собрания, заседания, митинги и т. п., руководствуясь определенными соображениями. Психологи выделили три группы мотивов, которые побуждают к посещению и слушанию выступлений. К первой группе они относят *мотивы интеллектуально-познавательного плана* (приходят, так как интересует тема выступления, хотят расширить свои знания по данной проблеме, выяснить неясные вопросы и т. п.), ко второй — *мотивы морального плана* (обязаны присутствовать на мероприятии, не хотят из-за отсутствия иметь неприятности, писать объяснительные и др.), к третьей — *мотивы эмоционально-эстетического плана* (нравится оратор, доставляет удовольствие слушать этого лектора и т. д.). Естественно, что с самого начала слушатели, находящиеся в зале, по-разному настроены на речь выступающего. Те, которые пришли потому, что их интересует тема выступления, т. е. которые руководствуются интеллектуально-познавательными мотивами, гораздо больше готовы к восприятию речи, чем слушатели, присутствующие по обязанности. Оратору необходимо уметь выявить основной мотив действия, объединяющий большинство слушателей, чтобы соответствующим образом строить выступление.

Следует также иметь в виду, что люди, собравшиеся до начала выступления, еще не образуют аудиторию. Аудитория возникает только тогда, когда появляется единый, значимый для всех присутствующих центр внимания — оратор и его сообщение.

12.2. Подготовка к выступлениям

Повседневная подготовка. Овладение ораторским искусством — процесс длительный, требующий постоянной работы над собой и большой практики говорения (ведение беседы, переговоров, выступление в массовой аудитории, участие в дискуссиях и т. д.). Поэтому важное место в деятельности оратора занимает повседневная подготовка к выступлениям, т. е. непрерывный процесс работы над совершенствованием своего речевого мастерства, систематическое риторическое самообразование.

Что же представляет собой повседневная подготовка?

Исследователи относят к ней следующие действия:

Приобретение новых знаний, накопление сведений из различных областей науки и техники, получение информации из периодической печати, передач радио и телевидения, чтение научной, публицистической, художественной литературы. Постоянное стремление к новым знаниям, расширение сферы своих интересов — вот что поможет оратору заложить прочную основу своей риторической культуры. Исследования биографий выдающихся людей показали, что самое большое влияние на них оказали книги.

Создание собственного архива. Человеку, которому приходится часто публично общаться, необходимо целенаправленно относиться ко всему, что его окружает, находиться, как говорят, в состоянии мобилизационной готовности, брать на заметку интересный материал. Следует задумываться, можно ли использовать в своих выступлениях встретившийся пример, цитату, изречение и т. п. Полезными могут оказаться не только сведения (цифры, факты, характеристики), но и пословицы, поговорки, крылатые слова и выражения. Богатый материал могут предоставить Интернет и телевидение. Сегодня есть возможность сделать запись ярких выступлений политических и общественных деятелей государственного и местного масштаба, хозяйственных руководителей, предпринимателей и др. Все это позволяет создать собственный архив. Конечно, невозможно заготовить материал на все случаи жизни, но при четком определении круга проблем, с которыми чаще всего приходится иметь дело, систематическое накапливание мате-

риала во многом облегчит подготовительную работу и сэкономит время.

Такой архив может оказать неоценимую услугу в «трудную минуту», когда не будет необходимого времени на подготовку, не окажется возможности поработать перед выступлением в библиотеке, порыться в справочниках, почитать соответствующую литературу. Поэтому рекомендуется вырабатывать методику сбора и систематизации материала и активно создавать свой архив.

Овладение техникой речи. Основные элементы речевой техники — *фонационное* (речевое) *дыхание, голос* (правильные навыки голосообразования) и *дикция* (степень отчетливости в произношении слов, слогов, звуков).

Хорошо поставленный голос, правильное дыхание во время говорения, четкая дикция, безупречное произношение позволяют выступающему привлечь внимание аудитории, наилучшим образом донести до слушателей содержание выступления, воздействовать на их сознание, воображение, волю. Владение техникой речи помогает лучше передать смысловые связи между частями речевого высказывания. Чтобы поддерживать свой речевой аппарат в рабочем состоянии, следует выполнять рекомендованные специалистами упражнения по технике речи.

Повышение культуры устной и письменной речи. Забота о правильности и чистоте речи должна быть обязательной для человека, выступающего публично. Особо следует обращать внимание на культуру речевого общения в быту. Важно всегда говорить правильно, точно, ясно и понятно, уметь четко формулировать мысли, образно и эмоционально выражать свое отношение к предмету речи. Если человек, к примеру, привык неправильно ставить ударение в слове в обиходной речи, то он скорее всего по привычке неправильно произнесет его и на трибуне, даже если в тексте выступления в этом слове будет стоять знак ударения.

Рекомендуется активно участвовать в деловых разговорах, беседах, обсуждениях различных проблем в кругу друзей, коллег, родственников, чаще выступать на семинарских и практических занятиях, брать слово в прениях, дискуссиях, писать письма, статьи и т. д. Все это развивает человека, позволяет ему приобретать необходимые речевые навыки, повышает речевую культуру.

Критический анализ выступлений. Повышению ораторского мастерства способствует и критический анализ выступлений. Присутствуя на заседаниях, совещаниях, конференциях, публичных лекциях, слушая выступления ораторов по радио, телевидению, нужно обращать внимание не только на содержание речи, но и на форму преподнесения материала, языковое мастерство, ораторские приемы.

Важно попытаться четко сформулировать для себя, что нравится в выступлении того или иного оратора, что вызывает отрицательную реакцию, какие действия, приемы, слова, речевые обороты способствовали успеху выступающего, а какие, наоборот, принесли ему неудачу. Особое внимание следует обращать на то, как оратор работает в аудитории, как устанавливает контакт со слушателями, как ведет себя в непредвиденных ситуациях, возникающих в процессе речи.

С годами у человека накапливается опыт, и он может анализировать и собственные выступления, определять, в чем их достоинства и недостатки.

> ❖ ***Проверьте себя***
>
> **прожи́ть — про́жил — про́жили — прожила́**
> **приня́ть — при́нял — при́няли — приняла́**
> **зада́ть — за́дал — за́дали — задала́**
> **отда́ть — о́тдал — о́тдали — отдала́**

Овладение методикой публичного выступления. Оратору необходимо приобрести как теоретические, так и методические знания в области ораторского искусства. Важно знать, из каких этапов складывается деятельность оратора, как подготовиться к встрече со слушателями, как построить ораторскую речь, какие приемы управления аудиторией можно использовать и т. д.

История ораторского искусства свидетельствует, что все выдающиеся ораторы много работали над собой, тщательно готовились к своим выступлениям. Известно, что все мастерство знаменитого Демосфена, вся его сила как оратора были добыты постоянным, упорным, целеустремленным трудом. Древнегреческий историк Плутарх в книге «Сравнительные жизнеописания» рассказывает о том, как Демосфен поборол свои слабости, освободился от физических недостатков, мешавших ему произносить речи.

Таким образом, повседневная подготовка повышает профессиональный уровень оратора.

Основные этапы подготовки к конкретному выступлению. Подготовка к выступлению — очень важное и ответственное дело. И прав Д. Карнеги, утверждавший, что «многие совершают роковую ошибку, не удосуживаясь подготовить свою речь».

Подготовка к конкретному выступлению определяется видом ораторской речи, зависит от темы выступления, целей и задач, стоящих перед выступающим, его индивидуальных особенностей, от состава аудитории, в которой предстоит выступать, и т. д. Однако при подготовке к выступлению следует учитывать и некоторые общие методические установки.

Классическая риторика выделяла пять основных этапов разработки публичной речи: 1) нахождение, изобретение (инвенция) — систематизация содержания речей и используемых в них доказательств; 2) расположение (диспозиция) — деление речи на вступление, изложение, разработку (доказательство своего взгляда и опровержение противного) и заключение; 3) словесное выражение (элокуция) — отбор слов и выражений, тропов и риторических фигур; 4) запоминание; 5) произнесение.

В современных риториках рассматриваются следующие этапы подготовки к конкретному выступлению: выбор темы и определение целевой установки; подбор материалов; изучение и анализ отобранного материала; разработка плана выступления, работа над композицией; написание текста выступления; овладение материалом выступления.

Выбор темы и определение целевой установки — один из важнейших начальных этапов подготовки публичного выступления. Следует иметь в виду, что оратору далеко не всегда приходится самому выбирать тему речи. Нередко ему предлагают ее организаторы мероприятия. При этом учитываются события, происходящие в стране и за рубежом, ситуация, сложившаяся в организации, цели и задачи, стоящие перед ней, т. д. В таком случае оратору необходимо подумать о конкретизации предложенной темы, о выделении круга вопросов для освещения.

При самостоятельном же выборе темы желательно учитывать следующие рекомендации:

— Выбирать надо тему, которая соответствует знаниям и интересам оратора. Лучше всего выбирать тему для публичного выступления из тех областей знания, в которых имеется теоретическая подготовка или практический опыт. Специалисты советуют придерживаться полезного правила — брать круг вопросов, подготовка по которым может дать больше знаний, чем обладают слушатели.
— Выбирать необходимо уместную тему. Известно, что восприятие речи зависит от многих обстоятельств, в том числе и от конкретной обстановки, в которой произносится речь. Например, люди, собравшиеся на банкете, даже физически не способны слушать солидные выступления на серьезные темы. Наоборот, за дружеским столом легко примут то, что в аудитории может показаться некорректным, смутит, озадачит или обидит слушателей. Поэтому при выборе темы важно учитывать конкретные обстоятельства, в которых будет произнесена речь.
— Выбранная тема должна соответствовать интересам аудитории. По определению психологов, интерес — это форма проявления познавательной потребности, которая помогает личности осознать цели деятельности и способствует ознакомлению с новыми фактами, более полному и глубокому отражению действительности. Интересы бывают общественные, профессиональные, партийные, личные и т. п. Зная, перед кем придется выступать, оратор должен учитывать, какие проблемы волнуют его слушателей в данный момент, какие проблемы для них являются приоритетными.

Когда тема выбрана, следует подумать о формулировке ее. Нельзя забывать, что удачная формулировка темы выступления определенным образом настраивает аудиторию, готовит ее к восприятию будущей речи. Название речи должно отвечать целому ряду требований. Прежде всего тему необходимо формулировать ясно, четко и по возможности кратко. Длинные формулировки, названия, включающие незнакомые слова и выражения, отталкивают слушателей, порой даже вызывают отрицательное отношение к предстоящему выступлению. Следует избегать и слишком общих названий, так как они требуют освещения многих вопросов, чего не в состоянии сделать выступающий. Поэтому среди

слушателей всегда найдутся недовольные, так как не получат ответа на интересующие их вопросы. Для конкретизации общей формулировки часто прибегают к подзаголовкам. Выбранная формулировка непременно должна отражать содержание выступления и обязательно привлекать внимание слушателей.

Особого внимания требует разработка повестки дня совещаний, заседаний, программ семинаров, конференций, симпозиумов. Формулировки пунктов повестки дня, темы докладов, сообщений должны ориентировать людей на участие в обсуждении конкретных проблем.

Необходимым условием успешной подготовки считается определение цели выступления. По мнению ученых, эффективность речи — это степень реализации ее целевой установки, отношение достигнутого результата к поставленной цели. А цель — это то, к чему стремятся, чего хотят достигнуть. Поэтому говорящий должен ясно представлять, с какой целью он произносит речь, какой реакции слушателей добивается. Если выступающий не подумает о назначении речи, он не достигнет успеха в ее подготовке и произнесении. Примечательные слова произнес, выступая на одном из собраний в 1929 г., В. В. Маяковский. Он говорил, что все споры и с врагами, и с друзьями о том, что важнее — «Как делать?» или «Что делать?», перекрываются теперь литературным лозунгом «Для чего делать?», т. е. устанавливается примат цели и над содержанием, и над формой. Так и оратор, готовясь к выступлению, должен помнить о примате цели над содержанием и формой речи.

Надо иметь в виду, что выступающему следует формулировать цель речи не только для себя, но и для своих слушателей. Четкая формулировка целевой установки готовит слушателей к восприятию речи, облегчает ее осмысление. Например, в одной из аудиторий была прочитана лекция «О вреде курения». Лектор имел медицинское образование и не раз выступал с подобной темой перед населением. Когда лекция закончилась, лектора спросили: «А для чего вы нам все это говорили?» Аудитория была почти на 100 процентов некурящая, о чем выступающий знал. Оратор затруднился ответить на заданный вопрос. Значит ли это, что он не должен был выступать перед данной аудиторией с такой темой? Отнюдь нет. Надо было только с самого начала определить, для чего он в этой некурящей аудитории будет

говорить о вреде курения. Или для того, чтобы сообщить слушателям новые сведения по этой теме в связи с развитием медицины, или для того, чтобы призвать слушателей вести разъяснительную работу среди своих близких и знакомых, или для того, чтобы поделиться методикой проведения подобной беседы. И в соответствии со своей целью излагать материал. Тогда у слушателей не появилось бы чувства недоумения.

Поль Сопер, известный американский специалист по искусству речи, рекомендует в процессе выбора темы и определения целевой установки ставить перед собой для контроля следующие вопросы:

1. Действительно ли меня интересует тема или может ли она стать интересной для меня?
2. Достаточно ли я знаю по этому вопросу и могу ли я заручиться достаточными знаниями?
3. Смогу ли я уложиться в отведенное время?
4. Если я хочу убедить, убежден ли искренне я сам?
5. Будут ли соответствовать мои тема и цель уровню знаний, интересам и установкам слушателей?

Подбор материалов. Успех публичного выступления определяется в первую очередь его содержанием. Поэтому оратор должен приложить максимум усилий, чтобы собрать интересный и полезный для аудитории материал по выбранной теме.

В методической литературе определены основные источники, из которых можно черпать новые идеи, сведения, факты, примеры, иллюстрации для своей речи. К ним относятся:

— официальные документы;
— научная, научно-популярная литература;
— справочная литература: энциклопедии, энциклопедические словари, словари по различным отраслям знаний, лингвистические словари (толковые, иностранных слов, орфоэпические, орфографические, синонимов, антонимов, омонимов и др.), статистические сборники, ежегодники по различным вопросам, таблицы, библиографические указатели и т. п.;
— художественная литература;
— статьи из газет и журналов;
— передачи радио и телевидения;
— материалы, помещенные в Интернете;

— результаты социологических опросов;
— собственные знания и опыт;
— личные контакты, беседы, интервью;
— размышления и наблюдения.

Чтобы выступление получилось более содержательным, лучше использовать не один источник, а несколько.

В процессе подготовки к выступлению следует подумать и о так называемом местном материале, т. е. имеющем отношение к жизни слушателей или того коллектива, организации, региона, о котором идет речь. Такой материал оживляет выступление, привлекает к нему внимание слушателей, вызывает у них интерес к выступлению.

Поиск материалов для ораторской речи требует определенного времени, поэтому подготовку к выступлению по возможности надо начинать заранее.

Этот этап подготовки связан с работой оратора в библиотеке. Следовательно, выступающему необходимо уметь пользоваться различными каталогами (алфавитным, систематическим, предметным), библиографическими изданиями, справочной литературой. Большую помощь в поиске необходимого материала может оказать компьютер. Умение пользоваться им позволит значительно сэкономить время.

Очень важно научиться правильно работать с книгой. Прежде всего, следует определенным образом настроить себя, дать себе соответствующую установку. Она бывает самой различной. Оратор может поставить перед собой задачу изучить по книге тот или иной вопрос, который предстоит освещать в выступлении; критически проанализировать содержание книги; проверить, совпадает ли его оценка какой-то проблемы с мнением автора, других авторитетных лиц; выбрать для выступления наиболее яркие факты, примеры, интересные положения и т. д. Подобные установки помогут оратору более целенаправленно работать с книгой, определить вид чтения: сплошное, выборочное, комбинированное. При сплошном чтении книга прочитывается полностью, от начала до конца, без каких-либо пропусков. Иногда для разрабатываемой темы достаточно изучить не всю книгу, а лишь отдельные ее разделы, главы, параграфы. Такое чтение называется выборочным. Комбинированное чтение — это сплошное чтение одних частей и выборочное других.

Работу над книгой советуют начинать с предварительного знакомства с ней. Сначала читается титульный лист книги. На нем напечатаны название книги, которое дает представление о ее содержании, фамилия автора. Нередко на титульном листе указывается классификационная характеристика книги (учебник, учебное пособие, справочное пособие, словарь-справочник и др.), позволяющая определить ее назначение.

Важно обратить внимание на год издания книги. Если заинтересовавшая книга выпущена десять-двадцать лет назад, то приведенные в ней сведения могли устареть, поэтому требуется ознакомиться и с новой литературой по интересующему вопросу.

На титульном листе указывается также наименование издательства и место издания книги. Следует просмотреть и оглавление книги, дающее представление об основных вопросах, которые в ней затрагиваются, обратить внимание на рисунки, схемы, таблицы.

Ознакомиться с книгой помогает аннотация, которая помещена на обороте титульного листа или в конце книги. В ней кратко рассказывается о содержании книги, говорится о ее назначении, даются сведения об авторе и т. д.

Если в книге есть предисловие и послесловие, рекомендуется прочитать их. В предисловии рассказывается история написания книги, передается ее краткое содержание, характеризуются основные проблемы. В послесловии автор подводит итоги изложенного, кратко формулирует или повторяет главные положения работы.

Таким образом, первичный просмотр отобранных книг является очень важным моментом в поиске материала для выступления. Он позволяет определить, какие из отобранных книг больше всего подходят для разрабатываемой темы и какие из них следует изучить более детально.

В процессе подготовки к выступлению нужно обязательно делать соответствующие записи прочитанного. Прав был Д. И. Менделеев, который утверждал, что *найденная, но не записанная мысль — это найденный и потерянный клад*. Наиболее простой вид записи — это выписки. Выписывают то, что относится к изучаемому вопросу, а также материалы, которые могут быть использованы или окажутся нужными лишь впоследствии. Выписки рекомендуется делать на карточках. Желательно, чтобы они были одинакового размера.

9. Зак. 389

На каждой карточке делают не более одной записи. В верхней части карточки следует указать тему, к которой относится запись, а в нижней — подробно и в определенной последовательности записать «выходные данные» источника, т. е. фамилию и инициалы автора, название книги, место и год издания.

Конечно, невозможно предложить рекомендации по подбору материалов для выступления, в равной степени приемлемые для всех. У каждого человека в процессе жизни вырабатываются свои методы и приемы работы. Главное, чтобы они были эффективными.

Изучение и анализ отобранного материала. Собрав необходимый материал, оратор должен его внимательно изучить, осмыслить, систематизировать, определить, что именно можно будет использовать в речи. При анализе материала появляются какие-то сравнения, ассоциации, сопоставления с реальными процессами жизни, рождаются новые мысли. Поэтому на данном этапе необходимо размышлять над материалом, критически его оценивать, пытаться понять, как соотнести его с современными событиями, как использовать то или иное положение во время выступления.

Настоящая подготовка к выступлению, по мнению специалистов, заключается в том, чтобы выработать собственное отношение к предмету речи, сформулировать свои мысли по тому или иному вопросу, проанализировать свои идеи с позиций будущей аудитории.

❖ ***Для размышления***

Набрасывайте на бумаге важнейшие места своей речи: это их усовершает и укрепляет в памяти. Об остальных частях речи размышляйте постоянно — сидя дома, обедая, гуляя, везде и всегда — до конца дела. «Размышляйте, — говорит один автор сочинения об импровизации, — размышляйте еще, размышляйте постоянно — в этом заключается весь секрет ораторского искусства!»

Л. Е. Владимиров

Разработка плана выступления. Как показывает практика, речи, написанные без предварительно составленного плана, обычно имеют существенные композиционные недостатки. Оратор, не продумавший плана выступления,

нередко «уходит» от основной темы, не укладывается в отведенное для выступления время. Поэтому при подготовке к выступлению важно определить порядок, в котором будет излагаться материал, т. е. составить план.

По определению толкового словаря русского языка, *план* — это взаимное расположение частей, краткая программа какого-нибудь изложения. На разных этапах подготовки речи составляются различные по цели и назначению планы: предварительный, рабочий и основной. Охарактеризуем их.

Предварительный план. Его рекомендуют составлять сразу после выбора темы и определения целевой установки. Для чего он нужен? Обычно каждая тема требует решения многих вопросов. Например, в выступлении на тему об охране окружающей среды можно говорить о загрязнении воздуха, рек, морей, водоемов, об истощении почвы, об уничтожении лесов, растительности, о защите животного мира и т. д. Как видим, с этой темой связаны очень разные вопросы. Поэтому важно сразу определить, какие конкретно вопросы предполагается осветить в выступлении. Из перечисления этих вопросов и состоит предварительный план, который помогает более целенаправленно подбирать литературу и выделять фактический материал для выступления. Конечно, в процессе изучения литературы, анализа отобранного материала план может измениться, однако он способствует более эффективной работе над выступлением. Кроме того, предварительный план помогает оратору отразить собственное решение раскрытия данной темы, его личный подход к освещаемой проблеме.

Рабочий план. Он составляется после того, как изучена литература, обдумана тема, собран фактический материал. При его написании необходимо не только выделить вопросы выбранной темы, но и отобрать из них самые существенные и основные, определить, в какой последовательности они будут изложены. В рабочий план вносятся формулировки отдельных положений, указываются примеры, перечисляются факты, приводятся цифры, которые будут использованы в речи. Составление рабочего плана помогает лучше продумать структуру выступления. Когда написан рабочий план, легче определить, какие разделы оказались перегруженными фактическим материалом, какие, напротив, не имеют примеров, какие вопросы следует опустить, так как

они менее существенны для раскрытия данной темы, какие включить и т. д. Это дает возможность устранить недостатки в построении речи. Рабочий план может иметь несколько вариантов, потому что в процессе работы над выступлением он уточняется, сокращается или расширяется. Рабочий план дает возможность судить о содержании выступления, его структуре. Характерной особенностью рабочего плана, как и предварительного, является то, что он представляет ценность для самого оратора, поэтому его пунктами бывают не только законченные предложения, но и незаконченные, а также словосочетания и даже отдельные слова.

Основной план. На основе рабочего плана оратору рекомендуется составить основной план, называющий вопросы, которые будут освещаться в выступлении. Он пишется не столько для оратора, сколько для слушателей, чтобы облегчить им процесс восприятия речи. Формулировки пунктов основного плана должны быть предельно четкими и ясными. Этот план сообщается слушателям после объявления темы выступления или во введении при раскрытии цели речи.

Следует, однако, иметь в виду, что план речи не всегда оглашается оратором. Это зависит от вида речи, от состава и настроя аудитории, от намерений оратора. Чаще всего основной план сообщается в лекциях, докладах, научных сообщениях и т. п. Слушатели обычно во время таких выступлений ведут записи, и план помогает им следить за ходом изложения материала. В приветственных, воодушевляющих, убеждающих, призывающих речах сообщение плана неуместно.

По структуре планы бывают простыми и сложными.

При составлении плана важно соблюдать основное требование, предъявляемое к нему: он должен быть логически выдержанным, последовательным, с естественным переходом от одного пункта к другому.

Стандартных, одинаковых планов даже по одной и той же теме не существует. Каждый выступающий по-разному подходит к освещению темы и составляет свой план. Кроме того, у оратора могут быть различные варианты плана по данной теме.

Работа над композицией. После написания плана оратору необходимо поработать над композицией выступления,

над построением отдельных частей своей речи. Как отмечают теоретики ораторского искусства, наиболее распространенной структурой устного выступления с античных времен считается трехчастная, включающая в себя следующие элементы: вступление, главную часть, заключение. Каждая часть имеет свои особенности, которые необходимо учитывать во время подготовки к ораторской речи.

Написание текста выступления. Сначала рекомендуется написать текст речи начерно, не обращая внимания на стилистические шероховатости, а затем переписывать, исключая все лишнее, исправляя неправильные и неточные слова, подбирая наиболее яркие выражения для передачи своей мысли и т. д. Одним словом, оратор должен хорошо поработать над языком и стилем текста своей речи. Подготовка письменного текста имеет много преимуществ. Написанную речь можно прочитать родственникам, товарищам, коллегам, показать специалистам, добиваясь таким образом улучшения содержания и формы изложения, а этого не достигнешь, если речь только в уме. Написанная речь легче запоминается и дольше удерживается в памяти, нежели не оформленный в окончательном виде материал. Кроме того, написанный текст дисциплинирует оратора, дает возможность избежать повторений, неряшливых формулировок, оговорок, заминок, делает его речь более уверенной и т. п.

❖ ***Для размышления***

Писать речи надо всякий раз, когда это будет возможно.

Природа не желает производить быстро на свет ничего большого — всякое прекрасное дело соединено с трудностями. Умение говорить экспромтом — лучший результат учения и своего рода самая большая награда за долгие труды.

Квинтилиан

Овладение материалом выступления. Это весьма ответственный этап в деятельности оратора. Иногда его называют *репетицией*. Написанный текст следует хорошо осмыслить, проанализировать, выделить основные смысловые части, продумать связь между ними, несколько раз перечитать текст, заучить отдельные фрагменты, произнести вслух, восстановить в памяти план и содержание.

12.3. Композиция выступления

Один из разделов книги Поля Сопера «Основы искусства речи» начинается словами: «Сражения выигрывают не только при перевесе в живой силе и снаряжении, но и при превосходстве стратегии и тактики». Действительно, история знает немало примеров, когда великие полководцы, умело разработав стратегию и тактику военных действий, одерживали победу над численно превосходящей армией противника. Как и сражение, подчеркивает автор, речь необходимо планировать. Ее содержание и приемы должны быть разработаны так, чтобы они привели к поставленной цели.

Для успешного публичного выступления недостаточно изучить литературу по выбранной теме, найти интересные сведения, собрать убедительные факты, цифры, примеры. Нужно подумать, как расположить этот материал, в какой последовательности его излагать. Перед оратором неизбежно возникает целый ряд вопросов: какими словами начать выступление, как продолжить разговор, чем закончить речь, как завоевать внимание слушателей и удержать его до конца. Поэтому важно уделить серьезное внимание работе над композицией речи.

Слово *композиция* восходит к латинскому *compositio*, которое означает «составление, сочинение».

В теории ораторского искусства под композицией речи понимается построение выступления, соотношение его отдельных частей и отношение каждой части ко всему выступлению как единому целому. Для наименования этого понятия наряду со словом *композиция* употребляются также близкие по смыслу слова *построение, структура*.

Как видно из определения, когда говорится о композиции ораторской речи, то обязательно учитывается, как соотносятся между собой части выступления, какое место занимает отдельная часть по отношению ко всему выступлению. Если соотношение частей выступления нарушается, то эффективность речи снижается, а иногда сводится к нулю.

В одном из учебных пособий по риторике приводится такой пример. Оратор выступал с информационным сообщением на тему «Зимние Олимпийские игры». Естественно, что аудитория предполагала услышать рассказ о происходящих в то время Олимпийских играх, о результатах

последних соревнований, ознакомиться с именами новых чемпионов. Однако этого не произошло. В течение восьми минут оратор делал вступление — говорил об истории Олимпийских игр. На изложение основной темы речи ему осталось лишь две минуты. Понятно, что сведений о состоявшихся соревнованиях ему удалось сообщить очень мало. И, хотя оратор интересно рассказал об истории Олимпийских игр, слушатели остались недовольны, так как ожидания их не оправдались. Из-за неправильного построения речи, нарушения соотношения между частями выступления оратору не удалось реализовать целевую установку, выполнить поставленную перед ним задачу.

Очень точно определил сущность композиции известный русский писатель Константин Федин: «Композиция есть логика развития темы».

«Для успеха речи, — писал А. Ф. Кони в статье «Советы лектора», — важно *течение мысли* лектора. Если мысль скачет с предмета на предмет, перебрасывается, если главное постоянно прерывается, то такую речь почти невозможно слушать» [93, 178].

Конечно, не существует универсальных правил построения публичного выступления. Композиция будет меняться в зависимости от темы, цели и задач, стоящих перед оратором, от состава слушателей. Однако есть общие принципы построения выступления, которые необходимо знать оратору и учитывать в процессе создания своей речи. Назовем основные из них.

Принцип последовательности — каждая высказанная мысль должна вытекать из предшествующей или быть с ней соотносима.

Принцип усиления — значимость, вес, убедительность аргументов и доказательств должны постепенно нарастать, самые сильные доводы, как правило, приберегаются к концу рассуждения.

Принцип органического единства — распределение материала и организация его в речи должны вытекать из самого материала и намерений оратора.

Принцип экономии — умение достигать поставленной цели наиболее простым, рациональным способом, с минимальной затратой усилий, времени, речевых средств.

Рассмотрим основные элементы композиции: вступление, главную часть, заключение.

Вступление. Успех публичного выступления во многом зависит от того, как оратор начал говорить, насколько ему удалось заинтересовать аудиторию. Неудачное начало снижает интерес слушателей к теме, рассеивает внимание. Ученые многочисленными экспериментами доказали, что лучше всего усваивается и запоминается то, что дается в начале или конце сообщения. В психологии это объясняется действием закона первого и последнего места, так называемого «закона края». Поэтому оратор должен уделить большое внимание разработке вступительной части речи.

Во вступлении подчеркивается актуальность темы, значение ее для данной аудитории, формулируется цель выступления, кратко излагается история вопроса. Перед вступлением ораторской речи стоит важная психологическая задача — подготовить слушателей к восприятию данной темы.

Известно, что слушатели бывают по-разному настроены перед началом речи, так как руководствуются различными мотивами. Одни приходят, потому что их интересует тема выступления, они хотят расширить и углубить свои знания по данной теме, надеются получить ответы на интересующие их вопросы. Другие присутствуют в силу необходимости: являясь членами данного коллектива, они обязаны быть на этом мероприятии. Первая группа с самого начала готова слушать оратора, слушатели второй группы сидят с установкой «не слушать», а заниматься «своими» делами (читать, разговаривать, разгадывать кроссворды и т. д.). Но ведь оратору необходимо завоевать внимание всей аудитории, заставить работать всех слушателей, в том числе и нежелающих слушать. А это, бесспорно, нелегко сделать. Поэтому во введении особое внимание уделяется началу речи, первым фразам, так называемому **зачину**.

«Привлечь (завоевать) внимание слушателей — первый ответственный момент в речи лектора, самое трудное дело», — писал А. Ф. Кони [93, 174]. Он учил лекторов, что первые слова должны быть чрезвычайно просты, доступны, понятны и интересны, они должны «зацепить» внимание слушателей. В статье «Советы лектора» автор приводит несколь-

ко примеров таких необычных, оригинальных вступлений и дает соответствующие пояснения к ним. В многочисленной литературе по риторике приводится немало подобных образцов захватывающих вступлений из практики выдающихся ораторов, мастеров слова, опытных лекторов.

Какие же приемы можно использовать во вступительной части речи для привлечения внимания аудитории?

Опытные ораторы рекомендуют начинать выступление с интересного *примера, пословицы и поговорки, крылатого выражения, юмористического замечания.*

Во вступлении может быть использована *цитата,* которая заставляет слушателей задуматься над словами оратора, глубже осмыслить высказанное положение. Так, один из лекторов, выступающих по проблемам молодежи, удачно использовал прием парадоксального цитирования для создания определенного эмоционального настроя слушателей, для подготовки аудитории к восприятию своих идей. Обратившись к аудитории, он прочитал такие цитаты:

1. Наша молодежь любит роскошь, она дурно воспитана, она насмехается над начальством и нисколько не уважает стариков.

2. Я утратил всякие надежды относительно будущего нашей страны, если сегодняшняя молодежь завтра возьмет в свои руки бразды правления, ибо эта молодежь невыносима, невыдержанна, просто ужасна.

3. Наш мир достиг критической стадии. Дети уже больше не слушают своих родителей. Видимо, конец мира уже не очень далек.

4. Эта молодежь растленна до глубины души. Молодые люди злокозненны и нерадивы. Никогда они не будут походить на молодежь былых времен. Младое поколение сегодняшнего дня не сумеет сохранить нашу культуру.

Когда часть слушателей аплодисментами поддержала высказанные мнения, так как они совпали с их собственными оценками современной молодежи, лектор назвал имена авторов цитат. Первая заимствована у Сократа (470—399 гг. до н. э.), вторая — у Гесиода (720 г. до н. э.), третье изречение принадлежит одному египетскому жрецу, жившему за 2000 лет до н. э., четвертая обнаружена на глиняном горшке, найденном среди развалин Вавилона, возраст горшка — свыше 3000 лет.

Пробуждает интерес к выступлению, помогает внимательно слушать и *рассказ* о каких-либо значительных событиях, имеющих отношение к данной аудитории, к теме выступления.

Эффективное средство завоевания внимания слушателей — *вопросы*. Они позволяют оратору втянуть аудиторию в активную умственную деятельность, определенным образом настраивают слушателей. Показательна в этом отношении первая речь Цицерона против Луция Сергия Катилины. Свое выступление знаменитый оратор начал с постановки целой обоймы вопросов:

> «Доколе же ты, Катилина, будешь злоупотреблять нашим терпением? Как долго еще ты, в своем бешенстве, будешь издеваться над нами? До каких пределов ты будешь кичиться дерзостью, не знающей узды? Неужели тебя не встревожили ни ночные караулы на Палатине, ни стража, обходящая город, ни страх, охвативший народ, ни присутствие всех честных людей, ни выбор этого столь защищенного места для заседания сената, ни лица и взоры всех присутствующих? Неужели ты не понимаешь, что твои намерения открыты? Не видишь, что твой заговор уже известен всем присутствующим и раскрыт? Кто из нас, по твоему мнению, не знает, что делал ты последней, что предыдущей ночью, где ты был, кого сзывал, какое решение принял? О, времена! О, нравы!» [131, 292].

Чтобы найти интересное, оригинальное начало, необходимо много работать, думать, искать. Это процесс творческий, он требует немалых усилий. Писатель Ю. Трифонов в статье «Нескончаемое начало» рассказывает, как тяжело даются ему самые первые фразы его произведений. Поиски необычного начала он называет «мучительнейшим временем». По его словам, «начальные фразы должны дать жизнь вещи».

Следует иметь в виду, что каждое выступление требует своего, особого начала. При этом необходимо учитывать и тему, и вид речи, и состав аудитории, и степень ее подготовленности, и эмоциональный настрой самого оратора.

Главная часть. Хорошо продуманное вступление еще не обеспечивает успеха выступления. Бывает, оратор оригинально начал свое выступление, заинтересовал слушателей, но постепенно их внимание ослабевает, а затем и пропадает. Перед выступающим стоит очень **важная задача** — не

только привлечь внимание слушателей, но и сохранить его до конца речи. Поэтому наиболее ответственной является главная часть ораторского выступления.

В ней излагается основной материал, последовательно разъясняются высказанные положения, доказывается их правильность, слушатели подводятся к необходимым выводам.

В главной части выступления необходимо строго соблюдать **основное правило композиции** — *логическую последовательность и стройность изложения материала.* М. М. Сперанский в «Правилах высшего красноречия» утверждал: «Все мысли в слове должны быть связаны между собой так, чтоб одна мысль содержала в себе, так сказать, семя другой».

Продумывая структуру главной части речи, выступающий должен определить, каким методом он будет излагать материал, какие доводы возьмет для доказательства выдвинутого положения, какие ораторские приемы использует с целью привлечения внимания слушателей. Оратору необходимо умело расположить все эти компоненты, чтобы своим выступлением оказать желаемое воздействие на аудиторию.

Структура выступления зависит прежде всего от **метода преподнесения материала,** избранного оратором. Эти методы сформировались на базе многовековой ораторской практики, описаны в различных риторических пособиях, активно используются современными ораторами. Кратко охарактеризуем основные их них.

Индуктивный метод — изложение материала от частного к общему. Выступающий начинает речь с конкретного случая, а затем подводит слушателей к обобщениям и выводам. Этот метод нередко используется в агитационных выступлениях.

Дедуктивный метод — изложение материала от общего к частному. Оратор в начале речи выдвигает какие-то положения, а потом разъясняет их смысл на конкретных примерах, фактах. Широкое распространение этот метод получил в выступлениях пропагандистского характера.

Метод аналогии — сопоставление различных явлений, событий, фактов. Обычно параллель проводится с тем, что хорошо известно слушателям. Это способствует лучшему пониманию излагаемого материала, помогает восприятию основных идей, усиливает эмоциональное воздействие на аудиторию.

Концентрический метод — расположение материала вокруг главной проблемы, поднимаемой оратором. Выступающий переходит от общего рассмотрения центрального вопроса к более конкретному и углубленному его анализу.

Ступенчатый метод — последовательное изложение одного вопроса за другим. Рассмотрев какую-либо проблему, оратор уже больше не возвращается к ней.

Исторический метод — изложение материала в хронологической последовательности, описание и анализ изменений, которые произошли в том или ином лице, предмете с течением времени.

Использование различных методов изложения материала в одном и том же выступлении позволяет сделать структуру главной части речи более оригинальной, нестандартной.

Каким бы методом ни пользовался оратор в выступлении, его речь должна быть доказательной, суждения и положения убедительными.

Оратору необходимо не только убедить в чем-то аудиторию, но и соответствующим образом повлиять на нее, вызвать ответную реакцию, желание действовать в определенном направлении. Поэтому при работе над главной частью следует продумать систему логических и психологических доводов, используемых для утверждения выдвинутых положений и воздействия на аудиторию.

Логические доводы обращены к разуму слушателей, *психологические* — к чувствам. Они бывают сильными, против которых трудно что-либо возразить, и слабыми, легко опровергаемыми. Располагая доводы в своей речи определенным образом, оратор должен иметь в виду, что самые сильные доводы, как правило, используются в конце рассуждения.

Как бы ни было интересно выступление, внимание со временем притупляется и человек перестает слушать. Поэтому выступающему важно не только знать ораторские приемы поддержания внимания у слушателей, но и заранее планировать их при работе над структурой главной части речи, правильно определить, какой прием использовать в том или ином месте.

Каждому оратору следует иметь представление и о возможных **недостатках в композиции** публичного выступления, чтобы избежать их при подготовке. Основной из них — *нарушение логической последовательности* в изложении ма-

териала. К недостаткам композиции относится также *перегрузка текста теоретическими рассуждениями, отсутствие доказательности основных положений, обилие затронутых вопросов и проблем.*

Оратору не следует освещать много вопросов в своем выступлении. Это утомляет слушателей, лишает оратора возможности глубоко и полно рассмотреть все затронутые им проблемы. Рекомендуется предлагать вниманию аудитории не более 3—4 вопросов.

Публичное выступление не должно содержать фактов, примеров и т. п., не относящихся к обсуждаемому предмету. Необходимо, чтобы речь оратора была экономной и краткой. Но краткость речи, по мнению специалистов, состоит не в краткости времени, в течение которого она произносится, а в отсутствии в ней всего лишнего. Выступление может продолжаться часами и быть кратким, информативным, иногда же речь звучит всего несколько минут, а слушателям кажется длинной и утомительной.

К недостаткам композиции относится и *шаблонное, трафаретное построение речи.* Сатирики И. Ильф и Е. Петров в романе «Двенадцать стульев» великолепно высмеяли трафарет митинговой речи середины двадцатых годов.

Таковы основные требования, предъявляемые к построению главной части речи. Однако ораторское искусство — дело творческое, поэтому универсальных правил здесь не существует. Все зависит от самого оратора.

Заключение. Важной композиционной частью любого выступления является заключение. Народная мудрость утверждает: «Конец венчает дело». Убедительное и яркое заключение запоминается слушателями, оставляет хорошее впечатление о речи. Напротив, неудачное заключение губит порой неплохую речь. Довольно часто мы бываем свидетелями того, как выступающий, не уложившись в регламент, просто обрывает выступление, не произносит заключительных слов.

Некоторые ораторы в конце речи начинают многократно извиняться перед слушателями за то, что у них не было достаточно времени на подготовку речи, поэтому им не удалось хорошо выступить, что они, вероятно, не сообщили аудитории ничего нового и интересного и слушатели потратили время напрасно. Этого не следует делать. Пло-

хо, если оратор заканчивает выступление шуткой, не относящейся к теме выступления. Такое заключение отвлекает внимание аудитории от главных положений речи.

Каким же должно быть заключение?

Известно, что в процессе восприятия ораторской речи действует «закон края», т. е. лучше запоминается то, что дается в начале и в конце сообщения. Поэтому рекомендуется в заключении повторить основную мысль, ради которой произносится речь, суммировать наиболее важные положения. В заключении подводятся итоги сказанного, делаются выводы, ставятся перед слушателями конкретные задачи, которые вытекают из содержания выступления.

А. Ф. Кони в статье «Советы лекторам» писал: *«Конец — разрешение всей речи* (как в музыке последний аккорд — разрешение предыдущего; кто имеет музыкальное чутье, тот всегда может сказать, не зная пьесы, судя только по аккорду, что пьеса кончилась); конец должен быть таким, чтобы слушатели почувствовали (и не только в тоне лектора, это обязательно), *что дальше говорить нечего»* [93, 177—178].

Продумывая заключение, особенно тщательно надо поработать над последними словами выступления, так называемой концовкой. Если первые слова оратора должны привлечь внимание слушателей, то последние призваны усилить эффект выступления. Именно такую роль играют заключительные слова в четвертой речи Цицерона против Луция Сергия Катилины:

> «Итак, обдуманно и смело, как вы вели себя с самого начала, выносите постановление о самом существовании своем и римского народа, о своих женах и детях, об алтарях и домашних очагах, о святилищах и храмах, о домах и зданиях всего Рима, о нашей державе и свободе, о благополучии Италии, о государстве в целом. У вас есть консул, который без колебаний подчинится вашим постановлениям и, пока будет жив, сможет их защитить и сам за них постоять» [131, 330].

Последние слова оратора должны мобилизовать слушателей, воодушевлять их, призывать к активной деятельности. Если речь заканчивается лозунгом, призывом, то она произносится высоким тоном, эмоционально.

В заключение следует подчеркнуть, что всякое выступление как творческий акт в деятельности оратора требует своего завершения, своего последнего аккорда.

12.4. Взаимодействие оратора и аудитории

Один из чеховских героев так вспоминает о своей лекторской деятельности:

> «Предо мною полтораста лиц, не похожих одно на другое, и триста глаз, глядящих мне прямо в лицо. Цель моя — победить эту многоголовую гидру. Если я каждую минуту, пока читаю, имею ясное представление о степени ее внимания и о силе разумения, то она в моей власти».

Действительно, заветная мечта каждого оратора, самое высшее проявление мастерства публичного выступления, важнейшее условие эффективности ораторской речи — это контакт со слушателями.

По определению психологов, **контакт** — это общность психического состояния оратора и аудитории, взаимопонимание между выступающим и слушателями. Эта общность возникает прежде всего на основе совместной мыслительной деятельности, т. е. оратор и слушатели должны решать одни и те же проблемы, обсуждать одинаковые вопросы — оратор, излагая тему своего выступления, а слушатели, следя за развитием мысли. Если оратор говорит об одном, а слушатели думают о другом, контакта нет. Совместную мыслительную деятельность оратора и аудитории ученые называют **интеллектуальным сопереживанием.**

Для возникновения контакта важно также и **эмоциональное сопереживание**, т. е. оратор и слушатели во время выступления должны испытывать сходные чувства. Отношение говорящего к предмету речи, его заинтересованность, убежденность передаются и слушателям, вызывают у них ответную реакцию.

Таким образом, контакт между оратором и аудиторией возникает в том случае, когда обе стороны заняты одной и той же мыслительной деятельностью и испытывают сходные переживания.

Психологи подчеркивают, что необходимым условием возникновения контакта между оратором и аудиторией является искреннее, настоящее уважение к слушателям, признание в них партнеров, товарищей по общению.

Внешне контакт проявляется прежде всего в поведении аудитории. Некоторые считают, что главный признак кон-

такта — это тишина в зале. Однако это не так. Тишина бывает различной. Одних ораторов слушают, затаив дыхание, боясь пропустить хоть одно слово. Эта тишина регулируется самим оратором. Шутки выступающего, его юмористические замечания вызывают движение в зале, улыбки, смех слушателей, но все прекращается сразу же, как только оратор вновь начнет излагать свои мысли. Во время выступления других ораторов тоже сидят молча, но не потому, что ловят каждое его слово, а потому, что не хотят мешать выступающему. Это так называемая «вежливая» тишина. Сидеть-то сидят, не нарушая порядка, не разговаривая, но не слушают, не работают вместе с оратором, мысленно занимаются другими делами. Поэтому сама по себе тишина еще не говорит о контакте оратора с аудиторией.

Главные показатели взаимопонимания между говорящим и слушающими — положительная реакция на слова выступающего, внешнее выражение внимания у слушателей (их поза, сосредоточенный взгляд, возгласы одобрения, согласные кивки головой, улыбки, смех, аплодисменты), «рабочая» тишина в зале.

О наличии или отсутствии контакта свидетельствует и поведение оратора. Если оратор говорит уверенно, ведет себя естественно, часто обращается к слушателям, держит весь зал в поле зрения, значит, он нашел нужный подход к аудитории. Оратор, не умеющий установить контакт с аудиторией, как правило, говорит сбивчиво, невыразительно, не видит своих слушателей, никак не реагирует на их поведение.

Контакт может быть полным и неполным, т. е. охватывать всю аудиторию или только часть слушателей, а также устойчивым от начала до конца выступления или неустойчивым, меняться в процессе выступления.

Какие факторы влияют на установление контакта?

На первое место можно поставить актуальность обсуждаемого вопроса, новизну в освещении данной проблемы, интересное содержание выступления. Именно они в значительной степени определяют успех ораторской речи.

Однако в ораторской практике следует учитывать еще целый ряд моментов, требований, несоблюдение которых может свести на нет интересное содержание, снизить эффективность ораторского воздействия.

Большое влияние на установление контакта с аудиторией оказывает личность оратора, его репутация, сложивше-

ся общественное мнение о нем. Если оратор известен как человек эрудированный, принципиальный, как человек, у которого слово с делом не расходится, человек, не бросающий слов на ветер, выступающий «не ради красного словца», то аудитория будет испытывать доверие к такому оратору. Единство слова и дела — это нравственно-этический критерий деятельности оратора, одно из главных требований, предъявляемых ему, важное условие взаимопонимания.

Чтобы установить контакт со слушателями, важно учитывать особенности аудитории, в которой предстоит выступать, знать ее количественный и качественный состав, мотив действий слушателей, их настроение, установки, интересы и т. п.

На установление контакта между оратором и аудиторией влияют и некоторые особенности психологии слушателей. Слушатели предъявляют оратору особые требования: они предоставили ему в процессе общения главную роль и хотят, чтобы он оправдал ее. Поэтому важно, чтобы слушатели почувствовали уверенность в поведении оратора, увидели спокойствие и достоинство на его лице, услышали твердость и решительность в голосе. Аудитории нет дела до личных переживаний оратора. Значит, ему надо уметь скрыть свое настроение, на время отключиться от всего, что не связано с выступлением в аудитории.

Особенностью психологии аудитории является то, что слушатели — это одновременно и зрители. Оратор только появляется на трибуне, а слушатели уже оценивают его, обмениваются друг с другом критическими замечаниями. Зрительное внимание слушателей привлекают внешний вид оратора, его поведение во время речи, мимика, жесты, поза, движения. Слушателям далеко не безразлично, куда смотрит оратор, как он преподносит материал — излагает его свободно или читает текст заготовленной речи. Все эти факторы влияют на установление контакта.

Аудитория ораторской речи представляет собой сложную социально-психологическую общность людей, характеризующуюся рядом определенных признаков. Кроме того, каждый член аудитории — это личность со своими особенностями характера, темперамента, состояния нервной системы. Перед оратором стоит очень трудная задача— заинтересовать слушателей, настроить их на восприя-

тие речи, удержать внимание аудитории до конца выступления.

Следует иметь в виду, что только интересные, содержательные речи слушаются с большим вниманием. «Никогда, никакими словами вы не заставите читателей познавать мир через скуку», — писал А. Толстой. Эти слова в полной мере можно отнести и к публичному выступлению. Однако как бы ни интересна была речь, внимание со временем притупляется, и человек перестает слушать. В зале начинается шум, движения, разговоры и т. д. Поэтому выступающему необходимо знать **приемы управления аудиторией** и умело пользоваться ими в процессе речи. Эти приемы описаны теоретиками ораторского искусства, учеными-методистами, опытными практиками красноречия.

Например, П. Сергеич в своей книге «Искусство речи на суде» такими приемами считает *прямое требование внимания* от слушателей, обращение к слушателям с *неожиданным вопросом*.

Одним из интересных ораторских приемов является так называемая *тайна занимательности*. Для того, чтобы заинтриговать слушателей, предмет речи сразу не обозначается. Вот что пишет об этом приеме П. Сергеич: «...внимание слушателей получает толчок, когда оратор неожиданно для них прерывает начатую мысль, — и новый толчок, когда, поговорив о другом, возвращается к недоговоренному ранее» [121, 300].

К специальным ораторским приемам привлечения внимания аудитории относят *вопросно-ответный ход*. Оратор вслух раздумывает над поставленной проблемой. Он ставит перед аудиторией вопросы и сам на них отвечает, выдвигает возможные сомнения и возражения, выясняет их и приходит к определенным выводам. Это очень удачный прием, так как он обостряет внимание слушателей, заставляет вникнуть в суть рассматриваемой темы.

Нередко в серьезную по содержанию речь вводят шутки, каламбуры, анекдоты и т. п. *Юмор* является очень действенным средством разрядки, оживления внимания аудитории. Герой рассказа А. П. Чехова «Скучная история» рассказывает:

> «Читаешь четверть, полчаса, и вот замечаешь, что студенты начинают поглядывать на потолок, на Петра Игнатьеви-

ча, один полезет за платком, другой сядет поудобнее, третий улыбнется своим мыслям... Это значит внимание утомлено. Нужно принять меры. Пользуясь первым удобным случаем, я говорю какой-нибудь каламбур. Все полтораста лиц широко улыбаются, глаза весело блестят, слышится недолго гул моря... я тоже смеюсь. Внимание оживилось. Я могу продолжать».

Чтобы достичь взаимопонимания со слушателями, в публичном выступлении используются также следующие приемы: *прием сопереживания* (оратор выражает свое сочувствие слушателям по поводу каких-либо событий, переживает вместе с ними определенное душевное состояние), *прием соучастия* (оратор ссылается на совместное участие со слушателями в каких-то мероприятиях, вспоминает о тех или иных эпизодах), *апелляция к речи предыдущего оратора* (выступающий соглашается или не соглашается с мнением предыдущего оратора по обсуждаемому вопросу, цитирует его, обыгрывает его слова и выражения и т. п.); *апелляция к событиям* (оратор обращается к известным или неизвестным событиям, имеющим определенную значимость для аудитории, помогающим осмыслить суть рассматриваемой проблемы); *апелляция к погодным условиям* (оратор, говоря о каких-то событиях, ссылается на дождливый или солнечный день, ветреную или тихую погоду и т. п., усиливая эффект своей речи, к примеру, «Даже природа радуется / скорбит вместе с нами...»); *ссылка на авторитеты или известные источники* (оратор, чтобы подкрепить свою позицию, сделать ее более убедительной, приводит слова крупных ученых, видных государственных, политических и общественных деятелей, ссылается на известные научные труды, популярные газеты и журналы, мнения авторитетных деятелей литературы и искусства и др.); *апелляция к интересам аудитории* (оратор, рассматривая тот или иной вопрос, подчеркивает актуальность, значимость данной проблемы для слушателей, говорит о практической направленности принимаемых решений, о важности приобретения соответствующих знаний, навыков и умений и т. п.); *апелляция к личности оратора* (оратор при обсуждении каких-либо вопросов обращается к своему собственному опыту, приводит случаи из своей жизни, говорит о своем восприятии тех или иных событий).

Оживляют выступление и примеры из художественной литературы, пословицы и поговорки, крылатые слова и фразеологические выражения.

Привлечению и удержанию внимания аудитории помогает *обращение* к ней. Важно продумать слова обращения. В зависимости от ситуации общения, характера аудитории, ее состава, количества слушателей используются самые разнообразные обращения: «Товарищи!», «Уважаемые (глубокоуважаемые, дорогие) товарищи!», «Друзья!», «Уважаемые (глубокоуважаемые, дорогие, юные) друзья!», «Дамы и господа!», «Уважаемые (глубокоуважаемые, дорогие) дамы и господа!», «Коллеги!» и т. п. Целесообразно время от времени повторять эти обращения, использовать их разные формулировки. Удачно найденные слова обращения позволяют оратору расположить к себе аудиторию.

Важную роль в управлении аудиторией играют *голосовые приемы*, т. е. повышение или понижение тона голоса, изменение его громкости, темп речи и др. Например, если высота звука на всем протяжении речи неизменна, то речь становится монотонной и «усыпляет» слушателей. Очень быстрая речь требует усиленного внимания, что вызывает утомление и желание передохнуть, перестать слушать выступающего. Замедленная речь тоже расхолаживает слушателей, ослабляет их внимание. Действенным средством управления аудиторией может быть и *пауза*, которая придает значимость сказанному или тому, что будет сказано.

Контрольные вопросы и задания

1. *Охарактеризуйте основные понятия теории ораторского искусства.*
2. *Что представляет собой повседневная подготовка к выступлениям?*
3. *Назовите этапы подготовки ораторской речи. Какие рекомендации необходимо соблюдать на каждом этапе?*
4. *Раскройте содержание понятия «композиция речи». Перечислите общие принципы построения выступления.*
5. *Дайте характеристику основных элементов композиции: вступления, главной части, заключения.*
6. *Какие факторы влияют на установление контакта между оратором и слушателями? Какие приемы управления аудиторией вы знаете?*

Глава 13

ВОПРОСНО-ОТВЕТНАЯ ФОРМА РЕЧЕВОЙ КОММУНИКАЦИИ

Речевое общение — это сложный двусторонний процесс взаимодействия людей, диалог, в большинстве случаев предполагающий, с одной стороны, постановку вопросов, а с другой, ответ на них. В вопросно-ответной форме, как правило, проходят беседы, переговоры, консультации, телефонные разговоры и т. п. Вопросы помогают привлечь внимание собеседника, расположить его к себе, установить с ним доверительные отношения, получить необходимую информацию, побудить к конкретным действиям.

Без вопросов и ответов редко обходится ораторское выступление. Вопросы, которые оратор задает слушателям, активизируют их, возбуждают интерес к теме выступления, стимулируют к эффективному восприятию. Вопросы, поступающие из аудитории, являются своеобразным барометром ее настроения, заставляют оратора корректировать свою речь.

Способность правильно формулировать вопросы и умело отвечать на них во многом определяет эффективность публичного спора. Верно поставленный вопрос дает возможность уточнить точку зрения оппонента, получить от него дополнительные сведения, понять отношение к обсуждаемой проблеме. Удачный ответ укрепляет собственную позицию полемиста, усиливает аргументацию выдвигаемого тезиса.

Особую роль вопросно-ответная форма играет в процессе судопроизводства. Как отмечают В. И. Кириллов и А. А. Старченко, она служит процессуально-правовым алгоритмом, определяющим основные направления, важнейшие позиции и пределы судебного исследования по уголовным и гражданским делам. «Поиск ответов на интересующие следствие и суд вопросы составляет основное содержание допросов, следственных экспериментов, освидетельствований,

очных ставок и многих других следственных действий» [51, 96]. Так, в Уголовно-процессуальном кодексе Российской Федерации статья 299 определяет последовательность вопросов, разрешаемых судом при постановлении приговора.

«Умение ставить разумные вопросы есть уже важный и необходимый признак ума или проницательности. Если вопрос сам по себе бессмыслен и требует бесполезных ответов, то кроме стыда для вопрошающего он имеет иногда еще тот недостаток, что побуждает неосмотрительного слушателя к нелепым ответам и создает смешное зрелище: один (по выражению древних) доит козла, а другой держит под ним решето», — писал немецкий философ И. Кант [49, 159].

Вопрос и ответ представляют собой определенные логические формы.

Вопрос — это выраженная в вопросительном предложении мысль, направленная на уточнение или дополнение знаний. Вопрос опирается, как правило, на определенную систему знаний. Всякий вопрос включает в себя прежде всего исходную информацию, которая называется *базисом* или *предпосылкой* вопроса. Кроме того, в вопросе есть указание на ее недостаточность и необходимость дальнейшего дополнения и расширения знаний. Вопрос не является суждением, поэтому он не бывает истинным или ложным. Чтобы задать вопрос, необходимо иметь уже какое-то представление о предмете обсуждения. Чтобы ответить на вопрос, тоже нужны знания, способность правильно оценить содержание и характер вопроса.

Ответ — это новое суждение, уточняющее или дополняющее в соответствии с поставленным вопросом прежнее знание. Полученное в ответе знание, расширяющее или уточняющее исходную информацию, нередко служит базисом для постановки новых вопросов [51, 95].

В современной научной, учебной и методической литературе существуют разные классификации вопросов и ответов.

13.1. Классификация вопросов

Наиболее распространенными являются классификации вопросов по следующим основаниям: семантике, функциям, структуре, отношению к обсуждаемой теме, отношению к адресату.

1. Правильно поставленные, или корректные, и неправильно поставленные, или некорректные, вопросы (по семантике). Не являясь ни утверждением, ни отрицанием, вопрос опирается на определенное базисное знание. Если базисом, предпосылками являются истинные суждения, то вопросы считаются правильно поставленными, или корректными. Неправильно поставленными, или некорректными, называются вопросы, в основе которых лежат ложные или неопределенные суждения. Например, вопрос «Почему у вас постоянно возникают конфликты с коллегами?» будет некорректным по отношению к человеку доброжелательному, находящемуся в контакте с сослуживцами. Сначала надо было выяснить, бывают ли у него конфликты на работе, а затем при положительном ответе уточнить, почему и как часто.

2. Уточняющие, или **ли-вопросы**, и **восполняющие,** или **что-вопросы** (по функции).

Уточняющие *(закрытые)* вопросы направлены на выяснение истинности или ложности выраженного в них суждения. Например: «Действительно ли состоялось заседание комиссии по работе с несовершеннолетними?», «Правда ли, что в нашем городе открылась новая нотариальная контора?».

В предложениях, содержащих закрытые вопросы, употребляется частица *ли*, которая является их грамматическим признаком. Ответ на такие вопросы, как правило, ограничен словами *да* или *нет*. Восполняющие *(открытые)* вопросы связаны с выяснением новых знаний относительно событий, явлений, предметов, интересующих слушателя. Грамматическими признаками таких вопросов являются вопросительные слова: *кто, что, где, когда, как, почему* и др. Так, приведенные выше закрытые вопросы можно преобразовать в открытые: «Когда состоялось заседание комиссии по работе с несовершеннолетними?», «В каком районе нашего города открылась новая нотариальная контора?»

3. Простые и сложные вопросы (по структуре).

Уточняющие и восполняющие вопросы бывают простыми и сложными. Простые вопросы не могут быть расчленены, они не включают в себя другие вопросы. Сложные вопросы можно разбить на два или несколько простых. Приведем примеры. Уточняющий вопрос «Верно ли, что подсудимому предъявлено обвинение по статьям 103 и 144 ч. 2. УК РФ?» является сложным. Он состоит из двух про-

стых («Верно ли, что подсудимому предъявлено обвинение по статье 103 УК РФ?» и «Верно ли, что подсудимому предъявлено обвинение по статье 144 ч. 2. УК РФ?»). Ответы на них могут быть разными. В восполняющем сложном вопросе «Когда и в каком районе нашего города будет открыта новая нотариальная контора» тоже можно выделить два простых вопроса: «Когда в нашем городе будет открыта новая нотариальная контора?» и «В каком районе нашего города будет открыта новая нотариальная контора?» Сложный восполняющий вопрос включает несколько вопросительных слов.

Сложные вопросы нередко вызывают затруднения у отвечающих, могут запутать их, поэтому рекомендуется пользоваться простыми вопросами.

В зависимости от типа связки сложные вопросы могут быть *соединительными* (два и более простых вопроса соединены союзом **и**), *разделительными* (два и более простых вопроса соединены союзом **или**), *смешанными* (объединение соединительных и разделительных вопросов).

4. Вопросы по существу темы и вопросы не по существу темы (по отношению к обсуждаемой теме).

Вопрос по существу темы прямо или косвенно связан с обсуждаемой проблемой; ответ на такой вопрос уточняет или дополняет исходную информацию. Вопрос не по существу не имеет никакого отношения к теме. Он нередко ставится, чтобы сознательно затянуть обсуждение, уйти от решения главных вопросов.

Следует иметь в виду, что вопросы по существу темы порой приобретают острый характер, так как затрагивают актуальные, жизненно важные, принципиальные проблемы. Ответ на такие вопросы требует определенного мужества и соответствующей психологической подготовки. Не следует смазывать поставленные вопросы, уклоняться от них, необходимо давать правдивый и честный ответ.

Конечно, прямо заданный вопрос нередко ставит оппонента в затруднительное положение, может вызвать у него растерянность и смущение.

5. Благожелательные и неблагожелательные вопросы (по отношению к адресату).

В вопросах отражается отношение к говорящему, стремление либо поддержать, либо дискредитировать его и высказанные им суждения в глазах присутствующих.

По отношению к адресату вопросы бывают нейтральными, благожелательными и неблагожелательными, враждебными, провокационными. Поэтому необходимо по формулировке вопроса, по тону голоса определить характер вопроса, чтобы правильно выработать тактику поведения. На нейтральные и благожелательные вопросы следует отвечать спокойно, стремясь как можно яснее объяснить то или иное высказанное положение. Важно проявить максимум внимания и уважения к спрашивающему, даже если вопрос сформулирован неточно, не совсем грамотно. Недопустимы раздражение и пренебрежительный тон.

Однако нельзя забывать, что вопросы порой ставятся не для того, чтобы выяснить суть дела, а чтобы поставить собеседника в неловкое положение, выразить недоверие к его аргументам, показать свое несогласие с его позицией, одним словом, одержать победу над ним.

Отвечая на неблагожелательные вопросы, следует выявить их провокационную суть, обнажить позицию оппонента и дать достойный отпор.

В процессе общения, как правило, приходится сталкиваться со всеми перечисленными видами вопросов. Коммуникантам полезно учесть совет знаменитого английского философа Френсиса Бекона:

> «Тот, кто задает много вопросов, много узнает и много получает, в особенности если его вопросы касаются предметов, особенно хорошо известных тем лицам, кого он спрашивает, ибо тем самым он предоставляет им случай доставить себе удовольствие в разговоре, а сам постоянно обогащает свой ум знаниями. Однако его вопросы не должны быть слишком трудными, дабы разговор не походил на экзамен. Он также должен поступать так, чтобы и всем остальным людям была предоставлена возможность говорить в свою очередь» [17, 427].

13.2. Виды ответов

Народная мудрость гласит: «Каков вопрос, таков ответ». Разнообразие видов вопросов предполагает и различные типы ответов. Как и вопросы, ответы классифицируются по разным основаниям. Выделяются следующие виды ответов:

1) **По существу вопроса и не по существу вопроса** (по отношению к вопросу). Ответ по существу поставленного вопроса выполняет свое основное назначение — уточняет имеющуюся информацию или сообщает новую. Если ответ не связан с вопросом, он расценивается как «ответ не по существу» и не рассматривается. Такие ответы появляются, когда отвечающий или не понял заданного вопроса, или сознательно пытается уйти от ответа, перевести разговор на другую тему.

2) **Истинные и ложные** (по отношению к действительности). Если ответ содержит суждения, правильно отражающие действительность, он считается истинным. Ответ, не соответствующий действительности, является ложным.

3) **Прямые и косвенные** (в зависимости от области поиска ответа). Прямые ответы не требуют дополнительных построений и рассуждений, они воспроизводят матрицу вопроса. Например: «В каком году была проведена судебная реформа в России?» — «Судебная реформа в России была проведена в 1864 году». Косвенный ответ требует использования более широкой области поиска ответа. Нужная информация в косвенном ответе получается выводным путем. Так, на вопрос «В каком году была проведена судебная реформа в России?» можно дать такой косвенный ответ: «Судебная реформа в России была проведена через три года после крестьянской реформы 1861 года». В этом случае отвечающий располагает информацией о времени проведения судебной реформы, а также сведениями о том, когда проводилась крестьянская реформа.

4) **Краткие и развернутые** (по грамматической структуре). Краткие ответы содержат только один элемент, выражающий отрицание или утверждение *(нет, да)* либо устраняющий неизвестность переменой вопроса. Краткие ответы не воспроизводят матрицы вопроса. Например: «Подсудимый, признаете ли вы себя виновным?» — «Нет!»; «Кто является автором книги «Спор. О теории и практике спора»?» — «Поварнин».

Развернутые ответы повторяют все элементы вопроса. Приведем развернутые ответы на вопросы, данные выше: «Подсудимый, признаете ли вы себя виновным?» — «Нет, я не признаю себя виновным»; «Кто является автором книги «Спор. О теории и практике спора» — «Автором книги

«Спор. О теории и практике спора» является русский логик С. И. Поварнин».

5) **Полные и неполные** (по объему информации). Полный ответ содержит информацию по всем элементам вопроса. Так, на сложный вопрос «Где, когда и кем было совершено преступление?» полным будет ответ: «Преступление было совершено Авдеевым на территории завода 25 февраля 2002 года». Неполный ответ содержит информацию лишь на некоторые элементы вопроса. Примеры неполных ответов на вопрос «Где, когда и кем было совершено преступление?» — «Преступление совершено Авдеевым на территории завода» (отсутствует ответ на вопрос «когда?»); «Преступление совершено на территории завода 25 февраля 2002 года» (отсутствует ответ на вопрос «кем?»).

6) **Точные (определенные) и неточные (неопределенные) (по степени точности).** Неточность ответов часто связана с двусмысленностью употребляемых понятий, а также с неопределенностью вопросительных слов (кто? что? где? когда? как? и др.). Вне контекста конкретной ситуации вопросительные слова не всегда бывают понятными. Например, в вопросе «Кто совершил преступление?» под словом *кто* может подразумеваться: фамилия, имя, отчество преступника; возрастная характеристика (подросток, юноша, пожилой человек и т. д.); национальная принадлежность (русский, татарин, узбек и др.); профессия (рабочий, бухгалтер, инженер и т. п.). Ответ на вопрос *когда?* может содержать указание на год, месяц, число, время суток и т. д. Неопределенность нередко возникает при ответах на сложные вопросы, элементы которых предполагают как утверждение, так и отрицание.

Независимо от вида и характера вопроса следует строго придерживаться основного принципа — отвечать на вопрос лишь в том случае, когда до конца ясна его суть, когда знаешь правильный ответ. В противном случае можно попасть в неприятную ситуацию и оказаться в анекдотичном положении людей, отвечающих на вопрос, что такое «фаргелет». Рассказывают, что один человек ради шутки задавал этот вопрос всем лекторам. Не желая уронить себя в глазах аудитории, каждый пытался ответить на поставленный вопрос по-своему. Лектор-международник объяснял, что это название нового независимого государства на Юге Африки. Ботаник говорил о растении средней полосы нашей страны,

а врач считал, что это новое лекарственное средство. Все оказалось намного проще. Когда шутник шел на работу, он увидел вывеску «телеграф», а, возвращаясь домой, он прочитал ее наоборот — «фаргелет».

У знаменитого сирийского писателя-энциклопедиста Абуль-Фараджа, жившего в XIII в., есть такая притча:

> «Некто рассказывал про своего учителя, что однажды тому было задано более пятидесяти вопросов, на которые он без излишнего смущения отказался отвечать, ссылаясь на незнание. «Не знаю», — говорил он, даже когда знал, но в чем-то сомневался. У него было обыкновение отвечать только на те вопросы, в которых он безукоризненно разбирался».

Выдающийся скульптор Эрнст Неизвестный рассказывал, что его любимым занятием одно время было задавать великим ученым Ландау, Капице, Нильсу Бору и другим наивно-провокационные вопросы:

> «Я спрашивал простодушно: а не могли бы вы вкратце мне объяснить, над чем вы теперь работаете? И вот что поразительно — великий ученый всегда мог в нескольких словах изложить профану суть своей профессиональной задачи. Разумеется, он не касался всей ее глубины и сложности, но самое основное формулировал просто и понятно, т. е. на уровне вопроса всегда можно дать конкретный ответ».

В общении очень ценится остроумный ответ. Находчивость человека, его умение сориентироваться в обстановке, найти наиболее точные слова для данной ситуации, быстрота реакции помогают выйти из затруднительного положения. Одну из таких сцен описывает Н. Г. Гарин-Михайловский. В технологическом институте студенты требовали отмены сурового распоряжения администрации, согласно которому не разрешалось откладывать сдачу экзаменов. Вследствие этого около двухсот человек подлежали исключению. На сходку пригласили директора. Он был бледен, но тверд. Он старательно избегал всяких объяснений причин и определенных обещаний. Все попытки уговорить его ни к чему не привели. Поведение директора было непонятным — так как прежде он искал популярности у студентов. Убедившись, что перед ними стоит уже другой человек, студенты приняли решение освистать директора.

> «— Дорогу господину директору, — иронически почтительно крикнул стоявший с Ларио студент, и от середины зала к дверям образовался широкий проход.

В напряженном ожидании толпа замерла.

— Прошу вас, господа, — указывая на проход, проговорил директор тем же, что и студент, тоном, — я выйду последним.

Эти слова были произнесены спокойно, уверенно, даже весело. Взрыв аплодисментов был ответом на находчивость директора.

— Но вы нам обещаете содействие в отмене распоряжения об экзаменах? — спросил кто-то.

— Со своей стороны, я сказал, что сделаю все...

Студенты молча переглянулись и один за другим вышли из залы».

13.3. Вопросно-ответная форма в процессе судопроизводства

Владение вопросно-ответной формой речевой коммуникации, знание механизма постановки вопросов и ответов на них приобретает большое значение в судебно-следственной практике, в ходе судебного следствия, а также во время судебных прений.

Психологи отмечают, что сами вопросы, их содержание, форма, последовательность могут оказывать сильное убеждающее воздействие. Хорошо продуманный вопрос может содержать более значительную информацию, чем ответ на него, стать незаметной подсказкой для «правильного» ответа, направить мысль оппонента в нужном направлении.

Американские специалисты провели серию экспериментов с целью выяснить, каким образом наводящие вопросы могут повлиять на показания очевидцев. В одном из исследований испытуемым показывали фильм, изображающий аварию с участием множества автомобилей. После фильма некоторых испытуемых спросили: «С какой примерно скоростью шли автомобили, когда они *врезались* друг в друга?». Остальным испытуемым задали тот же вопрос, но слово *врезались* было заменено словом *ударились*. Те, кого спрашивали о *врезавшихся* автомобилях, полагали, что автомобили шли значительно быстрее, и через неделю после просмотра фильма были склонны заявлять, что в сцене аварии присутствовало разбитое стекло, хотя в фильме разбитых стекол не было.

Как показали исследования, наводящие вопросы могут влиять не только на оценку фактов, но и на воспоминания о том, что произошло. Например, испытуемым демонстрировали ряд слайдов, изображающих несчастный случай с автомобилем и пешеходом. На одном из слайдов *зеленый* автомобиль проезжал мимо места аварии. Сразу после просмотра слайдов половину испытуемых спросили: «Была ли на крыше *синего* автомобиля, проезжающего мимо места аварии, рама для лыж?». Остальным испытуемым задали тот же вопрос, но слово *синий* убрали. Результат показал, что испытуемые, которых спрашивали о «синем» автомобиле, были более склонны неверно утверждать, что видели синий автомобиль (на слайде он был зеленым). Простой вопрос исказил их память [7, 113—114].

В учебниках по юридической психологии формулируются основные требования, предъявляемые к вопросам следователя. К ним относятся: смысловая однозначность, простота конструкции, лаконичность, отнесенность к предмету допроса, системность (вопросы должны быть выстроены в соответствии с логическими этапами разрешения следственно-познавательных задач), отсутствие воздействия.

М. Н. Еникеев приводит классификацию вопросов следователя по степени возрастания их воздействия:

1) нейтральные вопросы (формулировка ответов на них полностью зависит от инициативы допрашиваемого лица);

2) разделительные вопросы («или — или»);

3) альтернативные вопросы (требуют положительного или отрицательного ответа);

4) вопросы косвенного внушения (вопросы, предоставляющие право выбора между двумя ответами, но положительный ответ на один из них соответствует ожиданию спрашивающего — «Не в кепке ли был человек, нанесший потерпевшему удар ножом?»);

5) вопросы прямого внушения («Находился ли Сидоров на месте происшествия» вместо вопроса «Кто находился на месте происшествия?»);

6) вопросы ложного содержания, рассчитанные на эффект так называемой «ловушки» и являющиеся приемом психологического насилия («Был ли Сидоров трезв во время совершения преступления?», хотя еще неизвестна причастность Сидорова к преступлению) [37, 218].

Следует иметь в виду, что наводящие и внушающие вопросы запрещены Уголовно-процессуальным кодексом, так как они не соответствуют задачам следственной деятельности, затрудняют выяснение истины.

Большое внимание умению вести допрос в процессе судебного следствия уделял П. С. Пороховщиков. «Обвинитель и защитник должны обладать как искусством красноречия, так и искусством вести судебное следствие, и надо помнить, — подчеркивал он, — что второе важнее первого» [121, 152].

В книге «Искусство речи на суде» приводятся практические советы и рекомендации по поводу использования вопросов в судебном заседании. Приведем эти указания:

1. *Не следует спрашивать свидетелей об обстоятельствах самоочевидных или бесспорно установленных.* Это потеря времени.

2. *Не следует спрашивать об обстоятельствах безразличных.* Это тоже потеря времени.

3. *Каждый вопрос должен быть основан на разумном расчете.*

4. *Не следует задавать вопросы, когда шансы благополучного ответа незначительны.*

5. *Следует быть осторожным, спрашивая об обстоятельствах неизвестных или сомнительных.*

6. *Не следует предлагать... детских вопросов.*

Пример. Свидетельница показывает, что Александр ухаживал за Антоновой; гражданский истец спрашивает:

— Скажите, пожалуйста, что вы разумеете под словом *ухаживал?*

Другой пример. Обвинитель спрашивает подсудимого:

— Отчего вы подняли *труп?* Что *живой* еще был человек?

— Никак нет.

— Мертвый?

— Мертвый.

— Совсем мертвый?

— Совсем мертвый.

7. *Каждый вопрос должен иметь определенную цель*

8. *Следует остановиться вовремя.*

Пример. Свидетель видел двух убийц, выходивших из квартиры убитой женщины; он признает первого из подсудимых; защитник второго подсудимого спрашивает:

— Вы помните другого человека, который был с рыжими усами?

— Помню.

Защитник указал на второго подсудимого и спросил:

— Это был не этот?

— Не этот.

Довольно. Это все, что требуется для защиты. Но защитник спрашивает:

— Вы *ясно и решительно* утверждаете: не этот?

Преступная неосторожность! Свидетель может ответить или *да* или *нет*. Ответив «да», он нимало не усилит своего показания, защитник и без последнего вопроса имел полное право сказать, что свидетель говорит *ясно* и *решительно*. Если свидетель ответит: нет, решительно утверждать не могу, — показание, спасшее подсудимого от каторги, сведено к простому предположению: стальная броня превращена в тряпку.

9. *Не задавайте вопросов, толкающих на ложь.*

Пример. Подсудимый обвиняется в грабеже. Он утверждает, что признался в участке, потому что был сильно избит. Улики слабы; заявление может иметь значение. Спросите сторожа, дворника, городового, задержавших подсудимого:

— Правда, что его сильно били?

Ответ можно подсказать заранее:

— Никак нет.

Спросите:

— Кто-нибудь поблагодарил его?

Свидетель не расслышит вопроса.

— Поучили его немножко?

Если задержанного действительно били, свидетель в большинстве случаев ответит без лукавства:

— Маленько поучили.

— Самую малость?

— Да, так, немного.

— А, может быть, кто-нибудь и покрепче *толкнул* его?

Если побои были сильные, свидетель в большинстве случаев опять скажет правду.

10. *Следует остерегаться опрометчивого заключения о недобросовестности свидетеля.*

«Свидетель окончил свое показание: вы сравниваете его слова с протоколом следователя. Он забыл одно, перепутал другое. Не торопитесь уличать его во лжи; помните, что и следователи часто ошибаются; не возвращайтесь назад, а ведите его дальше; предложите несколько вопросов в сторону

от главного вопроса, потом коснитесь его с другой стороны; путем нескольких таких вопросов вы уясните себе причину противоречия и подойдете к истине настолько, насколько знает ее допрашиваемый. Это, повторяю, легко, но запутать, сбить с толку свидетеля еще легче. Выбирайте» [121, 161—172].

Контрольные вопросы и задания

1. *По каким основаниям классифицируются вопросы? Дайте типологию вопросов.*
2. *С какими видами ответов вы познакомились в этой главе?*
3. *Приведите примеры употребления различных вопросов и ответов при обсуждении каких-либо проблем.*
4. *Расскажите об особенностях использования вопросов в судебной практике.*

Глава 14

ОСНОВЫ ПОЛЕМИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА

Юристу по роду своей профессиональной деятельности, независимо от того, в какой сфере он трудится, постоянно приходится кого-то в чем-то убеждать, доказывать и аргументированно отстаивать свою точку зрения, опровергать неверные утверждения, т. е. владеть полемическим мастерством.

Навыки полемиста необходимы юристу при проведении деловых бесед и переговоров, во время встреч с различными аудиториями, в ходе дискуссий по сложным проблемам и т. п. Знание приемов полемической борьбы особенно необходимо судебному оратору. Полемика между государственным обвинителем и адвокатом служит эффективным средством отыскания истины и помогает суду принять правильное решение. В процессе судебных прений стороны

10. Зак. 389

нередко занимают прямо противоположные позиции. Образно об этом говорит в одной из своих речей известный адвокат Л. С. Киселев:

> «В одной средневековой легенде рассказывается о колоколе, обладавшем волшебным свойством: в его звоне каждый путник слышал тот напев, который ему хотелось услышать.
>
> Как часто прения сторон напоминают этот колокол из легенды: одни и те же факты, одни и те же лица, но как по-разному, как несхоже они видятся обвинителю и защитнику» [53, 7].

В содержание понятия *«полемическое мастерство»* включается знание предмета спора, понимание сущности публичного спора и его разновидностей, соблюдение основных требований культуры спора, умение доказывать выдвинутое положение и опровергать мнение оппонента, использование полемических приемов, умение противостоять уловкам противника.

14.1. Из истории искусства спора

Теория и практика публичного спора имеют богатую историю и давние традиции. Корни искусства спорить уходят в далекие времена.

Древняя Греция

Большое значение умению спорить, отстаивать свои позиции придавалось в Древней Греции. Античные мыслители первыми обратили внимание на то, что спор играет важную роль для выяснения истины. Из глубины веков дошел до нас замечательный афоризм: «Истина рождается в споре». Древнегреческие ученые выделяли разные виды спора, в частности они четко разграничивали **диалектические беседы и софистические споры.**

Диалектика в Древней Греции была областью знания, предметом которой являлось искусство ведения беседы, спора. Позднее этот термин получил иное значение: «наука о наиболее общих законах развития природы, общества и мышления».

С целью публичного обсуждения острых проблем, злободневных тем античные мыслители широко использовали

диалог, т. е. излагали свои мысли в форме вопросов и ответов. Они исходили из того, что о всякой вещи существуют противоположные мнения, поэтому в споре каждый из собеседников может отстаивать свою позицию. Это позволяло приобретать знания не в готовом виде, а путем размышления, совместного обсуждения проблемы, поиска правильного решения.

Первым стал применять такой метод философ **Протагор,** прославившийся в Греции как большой мастер спора. Публичные диспуты, которые он устраивал, вызывали огромный интерес.

Способ ведения диалога, заключавшийся в постановке вопросов собеседнику и показе ошибочности его ответов, позже стал использовать великий древнегреческий философ **Сократ,** имя которого пережило века. Сократовские беседы до сих пор волнуют нас, увлекают, учат, заставляют задумываться.

Жизнь этого античного мудреца овеяна легендой.

Сократ, как и другие дети свободных граждан, получил общедоступное начальное, так называемое «мусическое и гимнастическое», образование. В афинских школах изучали поэзию, музыку, театр, живопись, скульптуру, искусство речи и счета, философию, большое внимание обращали на духовное и физическое формирование личности. Когда Сократу исполнилось 18 лет, он, подобно другим своим сверстникам, принес обязательную в Афинах гражданскую присягу: «Я не посрамлю священного оружия и не покину товарища, с которым буду идти в строю, но буду защищать и храмы и святыни — один и вместе со многими. Отечество оставлю после себя не умаленным, а большим и лучшим, чем сам его унаследовал... И я буду чтить отеческие святыни» [91, 6].

И Сократ до конца своей жизни не нарушил этой присяги, он всегда оставался мужественным и верным гражданином афинского полиса. По словам античного писателя, автора сочинений по истории греческой философии Диогена Лаэртского, «он отличался твердостью убеждений и приверженностью к демократии, ...достоинством и независимостью».

Как свидетельствуют современники, государственными и общественными делами он не занимался. Лишь одно занятие составляло существо его жизни, было его настоящей

профессией — он постоянно задавал всем какие-нибудь вопросы, все время спорил с кем-нибудь, чтобы доискаться до истины. В этих беседах, устных поединках и заключалась мудрость Сократа, его диалектика. С кем только не беседовал Сократ! Его слушали философы и политики, поэты и художники, ремесленники и торговцы. Он говорил со свободными и рабами, с влиятельными гражданами полиса и простыми людьми. Он убеждал мужчин и женщин, старцев и юношей, врагов и друзей.

Сократ обсуждал с собеседниками различные вопросы. Знание и незнание, добро и зло, свобода и долг, добродетели и пороки, богатство и бедность, душа и тело, самопознание и образование — вот далеко не полный перечень тем диалогов Сократа.

Для примера приведем отрывок из диалога Сократа с неким Другом. В своей излюбленной манере, применяя сравнения, примеры из обыденной жизни, Сократ выясняет, что такое справедливость:

«*Сократ.* Послушай же: ведь у меня, так же как и у всех людей, есть правый и левый глаз?

Друг. Да.

Сократ. И правая и левая ноздря?

Друг. Несомненно.

Сократ. И рука правая и левая?

Друг. Да.

Сократ. Значит, когда, говоря об одном и том же, *ты* одно у меня называешь правым, а другое — левым, то на мой вопрос, чтó именно ты так называешь, ты ведь можешь ответить: правое — то, что находится справа, а левое — слева?

Друг. Да, могу.

Сократ. Далее, значит, и когда ты одно и то же именуешь то справедливым, то несправедливым, ты можешь ответить, что именно справедливо, а что — нет?

Друг. Итак, мне мнится, что справедливо все, делающееся должным образом и вовремя, то же, что не делается должным образом, несправедливо.

Сократ. Мнение твое превосходно. Значит, делающий все эти вещи должным образом и в должное время, поступает справедливо, а тот, кто не делает этого должным образом, несправедливо?

Друг. Да.

Сократ. Значит, справедлив тот, кто поступает справедливо, и несправедлив поступающий наоборот?

Друг. Это так» [104, 363].

Обратите внимание, философ Сократ постоянно мыслил и заставлял мыслить других, он сомневался сам и вызывал сомнение у своих собеседников, он требовал проверки и доказательства каждой мысли, каждого выдвинутого положения, заставлял своих собеседников задумываться над смыслом и содержанием употребляемых понятий.

Отличительной чертой его способа ведения диалога была ирония. Ирония Сократа — это скрытая насмешка над самоуверенностью тех, кто мнит себя «многознающим». Прикидываясь простодушным, задавая все время вопросы, Сократ приводил своих собеседников в тупиковое положение, обнаруживал их невежество, показывал, что они не обладают истинным знанием, хотя и претендуют на это. Однако ирония Сократа существенно отличается от обычной иронии. Ее цель — ***не просто разоблачить и уничтожить кого-либо, а помочь человеку узнать себя, стать свободным, проявить свои творческие возможности.***

«Наивные» вопросы Сократа были рассчитаны на то, чтобы вызвать смятение в душе человека, заставить его задуматься над своей жизнью. Многие считали, что Сократ специально ведет беседу таким образом, чтобы просто запутать говорящего с ним. Так, один из собеседников Сократа фессалиец Менон говорит:

«— Я, Сократ, еще до встречи с тобой слыхал, будто ты только то и делаешь, что сам путаешься и людей путаешь. И сейчас, по-моему, ты меня заколдовал и зачаровал и до того заговорил, что в голове у меня полная путаница. И еще, по-моему, если можно пошутить, то ты очень похож и видом, и всем на плоского ската: он ведь всякого, кто к нему приблизится и прикоснется, приводит в оцепенение, а ты сейчас, мне кажется, сделал со мной то же самое — я оцепенел. У меня в самом деле и душа оцепенела, и язык отнялся: не знаю, как тебе и отвечать. Ведь я тысячу раз говорил о добродетели на все лады разным людям, и очень хорошо, как мне казалось, а сейчас я даже не могу сказать, что она вообще такое.

Сократ возражает Менону, поясняет свою позицию:

— А о себе скажу: если этот самый скат, приводя в оцепенение других, и сам пребывает в оцепенении, то я на него похож, а если нет, то не похож. Ведь не то что я, путая других, сам ясно во всем разбираюсь, — нет: я и сам путаюсь, и других запутываю. Так и сейчас — о том, что такое доброде-

тель, я ничего не знаю, а ты, может быть, и знал раньше, до встречи со мной, зато теперь стал очень похож на невежду в этом деле. И все-таки я хочу вместе с тобой поразмыслить и поискать, что она такое» [103, 382—383].

Конечной целью сократовских диалогов и бесед было выяснение истины. Сократ называл свой метод ведения диалога с помощью умело поставленных вопросов и полученных ответов *майевтикой,* считая, что такая форма разговора облегчает рождение истины, приводит собеседника к истинному знанию. *«Я знаю, что ничего не знаю»* — знаменитое высказывание Сократа, его кредо, выражение его взгляда на познание.

Диоген Лаэртский рассказывает, что Сократ в спорах был сильнее своих оппонентов, поэтому его нередко колотили и таскали за волосы, а еще того чаще осмеивали и поносили. Но он принимал все это, не противясь. Однажды даже получил пинок, но и это стерпел, а когда кто-то подивился этому, ответил: «Если бы меня лягнул осел, разве стал бы я подавать на него в суд?»

«— Я вам предан, афиняне, и люблю вас, — говорил Сократ, — ... и, пока я дышу и остаюсь в силах, не перестану философствовать, уговаривать и убеждать всякого из вас... Ведь я только и делаю, что хожу и убеждаю каждого из вас, и молодого, и старого, заботиться прежде и сильнее всего не о теле и не о деньгах, но о душе, чтобы она была как можно лучше».

Выступая на суде с критикой своих обвинителей, Сократ рассказывает, как он стал искателем мудрости. Однажды друг Сократа Херефонт, прибыв в Дельфы, осмелился обратиться к оракулу с вопросом: есть ли кто на свете мудрее Сократа? Пифия (пророчица), говорившая, по преданию, от имени дельфийского бога Аполлона, ответила ему, что никого мудрее нет.

Услышав про это, Сократ, не считая себя мудрым, решил понять, в чем же смысл слов оракула. Он пошел к известному государственному деятелю Афин и, когда побеседовал с ним, — понял, что он «только кажется мудрым». Сократ попробовал доказать ему, что тот «мнит себя мудрым, а на самом деле этого нет». Однако это вызвало лишь ненависть государственного деятеля и его окружения. Это посещение кое-что прояснило Сократу:

«Уходя оттуда, я рассуждал сам с собою, что этого-то человека я мудрее, потому что мы с ним, пожалуй, оба ничего

хорошего и дельного не знаем, но он, не зная, воображает, будто что-то знает, а я если уж не знаю, то и не воображаю. На такую-то малость, думается мне, я буду мудрее, чем он, раз я коли ничего не знаю, то и не воображаю, будто знаю».

После государственных людей Сократ пошел к философам, поэтам, ремесленникам. Все они, отмечает Сократ, были хороши в своем деле. Но беда в том, что «каждый из них считал себя самым мудрым также и во всем прочем, даже в самых важных вопросах, и это заблуждение заслонило собою мудрость, какая у них была».

«Из-за этой самой проверки, афиняне, — продолжал Сократ, — с одной стороны, многие меня возненавидели так, что сильней и глубже и нельзя ненавидеть, отчего и возникло множество наветов, а с другой стороны, начали мне давать прозвание мудреца, потому что присутствовавшие каждый раз думали, будто если я доказываю, что кто-то в чем-то не мудр, то сам я в этом весьма мудр».

Но сам Сократ не претендует на звание мудреца. Мудрость его как раз и заключается в понимании, что он не является обладателем истины.

В этой речи на суде Сократ сравнивает себя с оводом:

«...вам нелегко будет найти еще такого человека, который попросту — хоть и смешно сказать — приставлен богом к нашему городу, как к коню, большому и благородному, но обленившемуся от тучности и нуждающемуся в том, чтобы его подгонял какой-нибудь овод. Вот, по-моему, бог и послал меня в этот город, чтобы я, целый день носясь повсюду, каждого из вас будил, уговаривал, упрекал непрестанно» [103, 99, 100].

Испытание иронией сократовских бесед прошли многие преданные друзья Сократа, его верные ученики, постоянные слушатели, восторженные почитатели. Некоторые из них с особой тщательностью восстановили беседы Сократа. Эти сочинения дошли до наших дней и не утратили своей значимости как основы для обучения искусству диалога, обмена мнениями. К ним относятся знаменитые «Диалоги» древнегреческого философа Платона, «Воспоминания» историка Ксенофонта.

Весьма значительным событием культурной жизни Афин было открытие в 391 г. до н. э. Исократом первой риторской школы с регулярным обучением. Здесь готовили всесто-

ронне образованных людей, политиков, знатоков права, истории, философии, литературы. Но главным в учебной программе было обучение искусству слова, умению вести дискуссию, полемику с оппонентом. Как подчеркивал американский историк Вил Дюрант, в афинском государстве правил **спор** и все были увлечены чудесною силою слова.

Будучи последователем софистов, Исократ учил «об одном и том же говорить на разные лады, подновлять старое, новому придавать печать старины, великое уничижать, ничтожное превозносить».

Воспитанники школы Исократа учились составлять судебные речи, полемизировать, защищать дела, которые казались безнадежными, аргументировать противоположные точки зрения. Они старались блеснуть изобретательностью, найти веские доводы в защиту собственной позиции и опровергнуть доводы оппонентов [112, 332—333].

В школе Исократа очень высокие требования предъявлялись к тексту речи. Составитель прежде всего должен был пользоваться «теми средствами языка, которые были для всех доступны в живой речи современных им афинян». Тщательнейшим образом подбиралась лексика, устранялось «зияние» (непосредственное следование друг за другом гласных на стыке слов), текст определенным образом ритмизировался, расчленялся на периоды (синтаксическое построение, в котором содержательные и ритмико-интонационные структуры находятся в гармоническом соответствии между собой).

Из школы Исократа вышли такие известные ораторы, как Гиперид, Эсхин, Ликург Афинский. Лучшим из учеников Исократа был знаменитый Демосфен.

Как свидетельствует Плутарх, уже будучи логографом, искушенным в юридических тонкостях, убедительным, изворотливым оратором, Демосфен готовил иногда речи для обоих тяжущихся сторон [106, 148]. Известно также, что на суде он защищал банкира Формиона от точно таких же обвинений, которые до этого выдвигал сам против своих опекунов [36, 482].

Очень видное место в истории искусства спора занимает древнегреческий философ **Аристотель** (иногда его называли Стагиритом по имени фракийского города Стагира, где он родился), который подобно Сократу, строго разгра-

ничивал диалектические беседы и софистические рассуждения.

Аристотель был ученым-энциклопедистом. Он занимался почти всеми доступными для его времени отраслями знания. У него есть трактаты по философии и логике, физике и астрономии, биологии и психологии, социально-политические и исторические сочинения, работы об искусстве, поэзии и риторике. Он считается основоположником формальной традиционной логики. В известных его работах «Аналитики», «Категории», «Риторика» содержится немало высказываний, относящихся к проблемам обмена мнениями по спорным вопросам.

Особый интерес вызывает аристотелевская «Топика», восьмая книга которой полностью посвящена диалектическим дискуссиям. Топика представляет собой логический трактат Аристотеля, написанный для участников спора. В нем излагаются советы, как надо методически готовиться к спору перед большой публикой. Он считает, что в любом споре существуют общие приемы исследования вопросов, общие положения, так называемые *топы,* на которые должны опираться спорящие стороны. Отсюда название его работы — «Топика». Это слово из греческого языка пришло в современный русский язык. В «Словаре современного русского литературного языка» зафиксированы два значения этого слова: 1. *Только ед.* В риторике — искусство пользоваться общими местами, общими суждениями при изложении какой-либо темы. 2. Общий довод, общее суждение, применимое ко всем однородным случаям.

Аристотель считал содержание «Топики» собственно диалектическим. Для него *диалектика — «искусство открытий»,* прокладывающее путь «к принципам всех наук». Он называет диалектиком того, кто умеет нечто устанавливать и оспаривать. По его мнению, цель диалектического спора не словесная борьба из упрямого желания при любых обстоятельствах настоять на своем, не стремление просто поупражнять свои умственные способности, а неуклонное стремление к истине.

«Цель этого сочинения, — пишет Аристотель, — найти способ, при помощи которого мы в состоянии будем из правдоподобного делать заключения о всякой предлагаемой проблеме и не впадать в противоречие, когда мы сами отстаиваем какое-нибудь положение» [5, 349].

Широко известна работа Аристотеля «О софистических опровержениях», которую некоторые исследователи рассматривают как заключительную (девятую) главу «Топики». В ней он определяет софистику как мнимую мудрость, а не действительную. Софист для него — это тот, кто ищет корысти от мнимой мудрости. Для софистов, по словам Аристотеля, важно скорее казаться исполняющим дело мудрого, чем действительно исполнять его. Он называет пять целей софистов в спорах:

> «Больше всего они намерены создать видимость того, что они опровергают; второе — показать, что собеседник говорит неправду; третье — привести его к тому, что не согласуется с общепринятым; четвертое — заставить его делать погрешности в речи, т. е. своими доводами заставить отвечающего говорить неправильно, подобно чужестранцу; наконец, заставить его говорить часто одно и то же» [5, 537].

Софистические опровержения, отмечает Аристотель, лишь кажутся опровержениями, на самом деле это фальшивые доказательства и умозаключения. Для подтверждения своей мысли он приводит интересное сравнение:

> «Ведь поведение одних людей действительно безукоризненное, у других это только кажется, поскольку они принимают важный вид и ведут себя исправно, как подобает членам филы. И одни красивы своей красотой, а другие только кажутся красивыми, потому что прихорашиваются. Точно так же обстоит дело и с неодушевленными предметами. А именно, одни из них действительно серебро или золото, а другие нет, но кажутся таковыми чувственному восприятию. Так, вещи свинцово-серебристого цвета и вещи из олова кажутся серебряными, а вещи цвета желчи — золотыми. Таким же образом и одни умозаключения и опровержения действительны, а другие нет, но кажутся такими по неопытности» [5, 535].

В Древней Греции в обиходе было и слово *эристика*. Образованное от греческого eristikos (спорящий), оно тоже означает искусство вести спор, полемику. Нередко это слово употреблялось как синоним *софистики* и *диалектики*. Однако Аристотель отличал эристику от других видов спора:

> «И один и тот же довод будет софистическим и эристическим, но не для одного и того же: эристический — ради мнимой победы, софистический — ради мнимой мудрости. И в самом деле, софистика есть мнимая, а не действительная муд-

рость. Эристик относится к диалектику в некотором смысле так, как делающий неправильные чертежи — к геометру. Он ложно умозаключает, исходя из тех же начал, что и диалектик, а делающий неправильные чертежи (из тех же начал), что и геометр... между тем как эристик, хотя и исходит из начал, относящихся к диалектике, однако в остальном он явно эристик... Диалектика же есть искусство ставить наводящие вопросы... Но диалектика есть и искусство испытывания» [5, 555–556].

Как видно из приведенного высказывания, благодаря размежеванию с софистикой и эристикой диалектика для Аристотеля является искусством, ведущим к познанию истины. Главное для него в диалектическом споре — склонить аудиторию к истине.

Следует иметь в виду, что эристикой чаще всего называют такой спор, при котором используют любые приемы, рассчитанные только на то, чтобы победить противника.

Бурное развитие искусства спора в далекой Элладе объясняется прежде всего общественно-политическим устройством данного государства. Древняя Греция представляла собой ряд независимых друг от друга самоуправляющихся городов-государств, которые назывались полисами. Политическая жизнь большинства греческих полисов была проникнута острой классовой борьбой между олигархическими и демократическими группировками.

Античное полемическое искусство оказало большое влияние на дальнейшее развитие теории и практики спора. Социальная и нравственная значимость спора, четкое разграничение видов спора в зависимости от целей его ведения, использование различных методов и приемов борьбы мнений, поиска истины, глубокое понимание силы слова и опасности небрежного к нему отношения и другие вопросы стали впоследствии предметом многих исследований и теоретических разработок логических, психологических, лингвистических основ публичного спора.

Древняя Индия и Древний Китай

Большое внимание спору уделялось и в Древней Индии. Это было связано с потребностями общественно-политической жизни, а также с развитием логики и философии.

Широкое распространение получили различного рода дискуссии и многочисленные диспуты. Известный русский востоковед академик В. Васильев писал в XIX веке: «...право красноречия и логических доказательств было до такой степени неоспоримо в Индии, что никто не смел уклониться от вызова на спор». Ученый сообщает любопытные сведения, которые показывают, насколько серьезным было отношение к спору как его участников, так и всех присутствующих. Например, если спорили два лица, то иногда побежденный должен был лишать себя жизни: бросаться в реку или со скалы, или сделаться рабом победителя, перейти в его веру. Если побежденным оказывался человек с огромным состоянием, то его имущество отдавалось часто бедняку в лохмотьях, который сумел его оспорить. В споре могли принимать участие не отдельные личности, а целые монастыри, которые в случае неудачи порой совсем прекращали свое существование.

Многие исследователи отмечают, что одной из традиций индийского спора, заслуживающей глубокого уважения, является серьезное и вдумчивое отношение к взглядам и идеям противника. Если кто-либо начинал проповедовать новую теорию, то ее сразу не отрицали и не преследовали, а прислушивались к аргументации проповедника, взвешивали ее, оценивали, нередко принимали, если она была убедительной и опровергала старые идеи. До наших дней дошло знаменитое *«индийское правило спора»:* прежде чем опровергать противника, нужно хорошо понять суть его позиции, удостовериться, что она правильно понята.

В Древней Индии были написаны и научные трактаты, посвященные искусству спора. Так, родоначальнику диалектики в Индии Готаме приписывается сочинение «Ньяя-сутра», в котором рассматриваются различные виды спора. Интерес представляют «Наставления о научных диспутах», принадлежащие теоретику спора и блестящему полемисту Дхармакирти. Древнеиндийские философы и логики большое внимание уделяли культуре спора, давали советы, как правильно вести себя во время дискуссии и диспута.

Различные проблемы спора изучались и древнекитайскими философами. По дошедшим до нас источникам известно, что они исследовали методы ведения спора, рас-

сматривали разные его условия, обращали внимание на психологические моменты.

Так, последователи китайского философа Мо-цзы различали семь методов ведения спора: 1) аналогия (сопоставление вещей), 2) сравнение суждений по частям, 3) использование противоречий в аргументах противника, 4) подражание противнику и др.

Немало полезных советов для участников спора содержится в высказываниях Конфуция, например: «Не бойся исправлять свои ошибки», «Не делай людям того, что не пожелаешь себе», «Слушай слова людей и смотри на их действия», «Золотая середина, как добродетельный принцип, является наивысшим принципом» и др.

Много интересного в теорию и практику спора внесли выдающиеся деятели разных народов в последующие исторические эпохи.

Средние века

Большое значение искусству спора придавалось в средневековых университетах, где часто проводились диспуты, которые должны были приучать школяров защищать приобретенные ими знания от всяких нападений и убеждать других в правильности того, что они сами стали считать истиной.

Интерес представляет порядок проведения таких диспутов. Лекции в этот день отменялись, чтобы каждый мог принять в них участие. Магистры являлись на диспут в своем официальном облачении. Один из них держал речь на тему, имеющую многосторонний интерес, а в заключение выдвигал тезисы или ставил вопросы, которые должны были стать предметом спора. Другим магистрам следовало приводить аргументы в доказательство тезиса, развивать тезис посредством аргументов. Отвечать на аргументы было делом бакалавров. Тот, кому предстояло выступать на ближайшей диспутации, за несколько дней объявлял, какие тезисы он намеревался поддерживать. Студенты на таких диспутах были внимательными слушателями, а вечером того же дня или в воскресный день у них устраивались свои диспутации под руководством магистра или бакалавра. Любопытно, что в средневековых университетах на факультете искусств ежегодно проводились так называемые *«диспу-*

тации о чем угодно», которые продолжались до двух недель, а иногда и более. По словам университетских историков, диспутационный акт выглядел большим парадом. Налицо выставлялись все полученные знания. Представлялся удачный случай наблюдать весь запас и объем духовных сил тех, кто обучался на этом факультете. Вот как проходили эти диспутации. Из магистров факультета искусств выбирался один, который, как умеющий диспутировать о чем угодно, брал на себя нелегкий труд вести столь продолжительные прения. Его называли *кводлибетарием*, т. е., если можно так выразиться, чего-угодником. Действие происходило в самом большом зале, переполненном публикой. В строгом порядке рангов свои места занимали ректор, декан, которые были обязаны вести наблюдения за ходом диспута, магистры, которым предстояло оппонировать, доктора факультетов, бакалавры искусств и массы школяров. Вот *педели* (так называли в университетах надзирателей, следивших за поведением студентов), стоящие с серебряными «скипетрами», призывают к спокойствию, и виновник торжества, кводлибетарий, выходит на кафедру, произносит речь, в которой приветствует собрание и призывает противников начать свои нападения.

Кводлибетарий должен был возражать каждому своему оппоненту, поэтому нередко ему приходилось защищать прямо противоположные мнения. Например, если первый оппонент утверждал, что люди суть животные, он опровергал это, а если другой оппонент выдвигал тезис «люди не суть животные», чего-угодник опровергал и это, тем самым показывал свою ловкость в диспутировании. Чтобы избежать скучного однообразия и удержать школяров в собрании до конца диспута, оппоненты должны были предлагать для обсуждения все новые и новые темы. После разрешения всех поставленных магистрами вопросов бакалавры и школяры могли ставить вопросы шуточного и юмористического характера. Нужно было и магистров «заохочивать» к участию в таких диспутах и поощрять тех, кто выполнял очень тяжелую роль чего-угодника. Чтобы не было недостатка в желающих взять на себя это бремя, предпринимались различные меры: устанавливалась очередь, производились выборы, выбранному в качестве поощрения от факультета выдавались новые сапоги, перчатки и берет. Все эти вещи в первый же день диспутации педель возлагал на кафедру,

с которой выступал чего-угодник. Позднее «натура» была заменена денежным вознаграждением.

Целью подобных диспутаций, конечно, не было постижение истины, желание получить новые знания, решить спорные вопросы. Поэтому постепенно в таком виде эти диспуты изжили себя. Но сам факт их проведения представляет интерес.

Блестящая пародия на схоластические средневековые словопрения дается в романе французского писателя Ф. Рабле «Гаргантюа и Пантагрюэль». Автор описывает тяжбу между двумя вельможами.

Одного из них, а именно истца, звали господином Лижизад, а другого, т. е. ответчика, господином Пейвино. Как пишет автор, дело было темное и с юридической точки зрения настолько трудное, что парламентский суд так же свободно в нем разбирался, как в древневерхненемецком языке. Для решения вопроса по повелению короля были созваны на совещание четыре самых ученых члена разных французских парламентов, все наиболее видные профессора французских, английских и итальянских университетов, созван Высший совет. Сорок шесть недель заседали представительные ученые мужи, но так и не раскусили орешка и не смогли подвести дело ни под какую статью. Тогда было решено пригласить одного великого человека, магистра Пантагрюэля, поскольку после участия в публичных диспутах он был признан сверхученейшим человеком. Пантагрюэль согласился, но выдвинул свои условия. Он приказал сжечь все бумаги по делу. А их накопился такой воз, который «могла бы сдвинуть с места разве лишь четверка здоровенных ослов». И потребовал вызвать к нему обоих тяжущихся дворян, чтобы «послушать, как спорят между собой живые человеческие голоса». «Вот когда я их выслушаю, я вам изложу свое мнение без околичностей и уверток», — заявил Пантагрюэль. Так и сделали. Бумаги сожгли, и обоих дворян пригласили в суд. Каждый из них произнес речь, но понять, что послужило предметом их тяжбы, каковы доводы спорщиков, было совершенно невозможно. Судите сами.

Лижизад начал следующим образом:

«— Милостивый государь! Что одна из моих служанок отправилась на рынок продавать яйца — это сущая правда... Так

вот, она должна была пройти расстояние между тропиками до зенита в шесть серебряных монет и несколько медяков, поелику Рифейские горы обнаружили в текущем году полнейшее бесплодие и не дали ни одного фальшивого камня по причине возмущения балагуров из-за распри между ахинеянами и мукомолами по поводу бунта швейцарцев, тьма-тьмущая которых собралась встречать Новый год, с тем чтобы после встречи, днем, накормить быков супом, ключи же от кладовых отдать девкам-судомойкам, — пусть, мол, те засыплют собакам овса.

Он продолжал говорить в том же духе и закончил так:

— На основании всего мною изложенного, милостивый государь, я настаиваю на том, чтобы ваше превосходительство высказало по этому поводу, как полагается, свое мнение с оплатой судебных издержек и возмещением проторей и убытков.

Наступила очередь произнести речь Пейвино:

— Милостивый государь и милостивые государи! Если бы неправду можно было так же легко различить и вынести о ней суждение категорическое, как легко заметить в молоке мух, то мир — четыре быка! — не был бы до такой степени изъеден крысами, как в наше время, и всякий приложил бы свое коварнейшим образом обглоданное ухо к земле, ибо хотя все, что противная сторона говорит по поводу формы и содержания factum'а, имеет оперение правды, со всем тем, милостивые государи, под горшком с розами таятся хитрость, плутовство, подвохи.

В заключение он сказал:

— На этом я заканчиваю и прошу, как и противная сторона, оплатить мне судебные издержки и возместить протори и убытки».

Пантагрюэль встал и, обратившись ко всем присутствующим председателям судов, советникам и докторам, спросил, что они думают по поводу доводов тяжущихся сторон. Ему ответили так: «Слышать-то мы, точно, слышали, да только ни черта не поняли». Все стали просить Пантагрюэля вынести приговор, какой ему только заблагорассудится. Тогда он снова уселся и объявил нижеследующий приговор:

«— Имея в виду, приняв в соображение и всесторонне рассмотрев тяжбу между сеньорами Лижизад и Пейвино, суд постановляет:

Учитывая мелкую дрожь летучей мыши, храбро отклонившейся от летнего солнцестояния, дабы поухаживать за небылицами, коим с помощью пешки удалось сделать шах и мат благодаря злым обидам светобоящихся ночных птиц, обитающих в римском климате с распятьем на коне, самостоятельно натягивая арбалет, истец имел полное право приконопатить галион, который надувала служанка, — одна нога здесь, другая там, — выдавая ему, отличающемуся совестью неподкупною, в виде возмещения столько же чечевичных семечек, сколько шерстянок у восемнадцати коров, и такое же точно количество — мастеру хитрого плетенья.

...Будьте же снова друзьями, без оплаты издержек, и на этом судебное заседание закрывается».

И истец, и ответчик остались довольны таким решением суда и после объявления приговора удалились.

Даже при очень внимательном чтении невозможно уловить, из-за чего же идет тяжба между героями, что послужило причиной их обращения в суд, что является предметом спора. Совершенно очевидно, что единая тема разговора отсутствует. Каждый исполняет свою партию, не вникая в суть утверждений своего оппонента и вообще не слушая его. И истец, и ответчик говорят очень туманно, запутанно, с какими-то непонятными намеками. В их речи нет внутренней логики, поэтому трудно проследить за ходом их рассуждений.

❖ ***Проверьте себя***

Инженер, *мн.* -ы! *грубо неправ. мн.* инженерá
Бухгалтер, *мн.* -ы! *неправ. мн.* бухгалтерá
Кондитер, *мн.* -ы
Редактор, *мн.* редакторá и редáкторы
Конструктор, мн. -ы! *не рек. мн.* конструкторá
Кондуктор, *мн.* кондукторá и кондýкторы
Шофер, *мн.* -ы! в профессион. речи *мн.* шоферá
Ректор, *мн.* -ы! *не рек. мн.* ректорá
Лектор, *мн.* -ы! *не рек. мн.* лекторá
Инспектор, *мн.* инспекторá и инспéкторы
Профессор, *мн.* профессорá

Россия

В истории полемического искусства важное место занимают споры в России. Они всегда считались неотъемлемой частью духовной и общественно-политической жизни.

Предметом споров были проблемы государственного устройства, национального самосознания, вопросы философии, истории, права, литературы и искусства, принципы нравственности, этические категории и т. д.

Самые яркие страницы этого искусства связаны с именами выдающихся прогрессивных деятелей и передовых людей нашего Отечества — А. Н. Радищевым, Н. Г. Чернышевским, В. Г. Белинским, А. И. Герценом, М. В. Буташевичем-Петрашевским и многими, многими другими.

А. В. Никитенко, русский литературный критик и историк литературы, в «Дневниках» рассказывает о своем споре с председателем цензурного комитета, князем Дондуковым-Корсаковым, по поводу изданий сочинений А. С. Пушкина. Государь велел, чтобы они были изданы под наблюдением министра. Последний растолковал это так, что все до сих пор напечатанные произведения надо опять строго пересмотреть и, следовательно, не жалеть красных чернил. Никитенко, назначенный цензором, стал горячо доказывать, что вся Россия знает наизусть сочинения Пушкина, которые выдержали несколько изданий и все напечатаны с высочайшего соизволения. Пересмотреть — значит обратить особое внимание публики на те места, которые будут сокращены. Люди еще усерднее будут твердить их наизусть. Один из товарищей поддержал его, сославшись на общественное мнение, которое, конечно, осудит всякое искажение Пушкина. Князь возразил, что правительство должно не смотреть на общественное мнение, а идти твердо к своей цели. Никитенко пишет:

> «Да, — заметил я, — если эта цель стоит пожертвования общественным мнением. Но что выиграет правительство, искажая в Пушкине то, что наизусть знает вся Россия? Да и вообще не худо бы иногда уважать общественное мнение — хоть изредка. Россия существует не для одного дня, и, возбуждая в умах негодование без всякой надобности, мы готовим для нее неутешительную будущность».

Огромную роль в развитии искусства спора сыграли Московский и Петербургский университеты. Они стали средоточием передовой общественной мысли. Выдающиеся ученые, великие мастера слова Т. Н. Грановский, В. О. Ключевский, И. Я. Сеченов, Д. И. Менделеев и другие превратили университетскую кафедру в трибуну прогрессивных идей. Например, один из современников В. Г. Белинского, П. И. Прозоров,

который учился вместе с ним на словесном отделении Московского университета и жил в одной комнате, вспоминает о бурной умственной деятельности студентов. Не умолкали жаркие споры сторонников классицизма и романтизма, обсуждались произведения Жуковского, Грибоедова, Пушкина.

> «Между младшими студентами самым ревностным поборником романтизма, — отмечает он, — был Белинский, который отличался необыкновенной горячностью в спорах и, казалось, готов был вызвать ~на битву всех, кто противоречил его убеждениям. Увлекаясь пылкостью, он едко и беспощадно преследовал все пошлое и фальшивое, был жестоким гонителем всего, что отзывалось риторикою и литературным староверством. Доставалось от него иногда не только Ломоносову, но и Державину за риторические стихи и пустозвонные фразы» [90, 105—106].

Интересной стороной университетской жизни, событием общественного характера были диспуты — защиты диссертаций. В зале собирались студенты со всех факультетов, являлись окончившие курс кандидаты, приходило много посторонних лиц. Присутствующие жаждали живой мысли, горячего спора, ярких выступлений.

Широкую известность в истории общественной мысли России получила полемика между западниками и славянофилами.

Западничество и славянофильство представляли собой два различных направления в русской общественной и литературной мысли 40—60-х годов XIX века. Представители западничества выступали за «европеизацию» страны — отмену крепостного права, установление буржуазных свобод, за широкое и всестороннее развитие промышленности. Западниками были В. Г. Белинский, А. И. Герцен, Н. П. Огарев, Т. Н. Грановский, П. В. Анненков, И. С. Тургенев, В. Н. Майков и др. Трибуной западников стали журналы «Отечественные записки», «Современник». Славянофилы же отстаивали «самобытные», внеевропейские тенденции в развитии России, сохранение православия и патриархально-общинных основ. Активными славянофилами были А. С. Хомяков, И. В. Киреевский, братья Аксаковы, В. А. Елагин, В. А. Черкасский и др. Славянофилы пытались сделать своим органом журнал «Москвитянин».

Между западниками и славянофилами происходили настоящие бои на страницах газет и журналов, на литературных и нелитературных вечерах в московских домах. В пылу этой полемики резко обнажились противоречия и расхождения между ними. Наиболее непримиримую позицию по отношению к славянофилам занимал В. Г. Белинский, живший в Петербурге. Он критиковал их за утопизм, идеализацию старины, антиевропеизм и требовал полного разрыва с ними.

Во всех этих спорах наблюдалось глубокое уважение оппонентов друг к другу, признание достоинств противоположной стороны. Например, славянофил Хомяков очень высоко отзывался о западнике Чаадаеве, подчеркивая, что, может быть, никому не был он так дорог, как тем, которые считались его противниками.

Н. Г. Чернышевский в «Очерках гоголевского периода русской литературы» писал, что западники не разделяли и не чувствовали ни малейшего влечения разделять мнения славянофилов, так как считали их ошибочными. Однако, справедливости ради, подчеркивал автор, нельзя было не симпатизировать им как людям, проникнутым сочувствием к просвещению. Не надо было лично знать их, чтобы убедиться, что они принадлежат к числу образованнейших, благороднейших и даровитейших людей в русском обществе.

Отображение идейных споров западников и славянофилов можно найти в «Былом и думах» Герцена. В этом произведении автор очень точно выразил отличие своего круга от славянофильского:

> «Да, мы были противниками их, но очень странными. У нас была *одна* любовь, но не *одинакая*. У них и у нас запало с ранних лет одно сильное, безотчетное, физиологическое, страстное чувство, которое они принимали за воспоминание, а мы — за пророчество: чувство безграничной, обхватывающей все существование любви к русскому народу, русскому быту, к русскому складу ума. И мы, как Янус или как двуглавый орел, смотрели в разные стороны, в то время как *сердце билось одно*».

Там же Герцен вспоминает и о тех разногласиях, которые были у него и со своими друзьями, в частности с Грановским. Известный русский историк, профессор Московского университета, великолепный лектор, чья «задумчивая

речь» потрясала сердца слушателей, Грановский выступал против материалистических воззрений Герцена. Автор описывает один из «теоретических раздоров», который произошел у него с Грановским:

«Наконец я заметил, что развитие науки, что современное состояние ее обязывает нас к принятию кой-каких истин, независимо от того, хотим мы или нет, что, однажды узнанные, они перестают быть историческими загадками, а делаются просто неопровержимыми фактами сознания, как Эвклидовы теоремы, как Кеплеровы законы, как нераздельность причины и действия, духа и материи.

— Все это так мало обязательно, — возразил Грановский, слегка изменившись в лице, — что я никогда не приму вашей сухой, холодной мысли единства тела и духа; с ней исчезает бессмертие души. Может, вам его не надобно, но я слишком много схоронил, чтобы поступиться этой верой. Личное бессмертие мне необходимо.

— Славно было бы жить на свете, — сказал я, — если бы все то, что кому-нибудь надобно, сейчас и было бы тут как тут, на манер сказок.

— Подумай, Грановский, — прибавил Огарев, — ведь это своего рода бегство от несчастья.

— Послушайте, — возразил Грановский, бледный и придавая себе вид постороннего, — вы меня искренно обяжете, если не будете никогда со мной говорить об этих предметах. Мало ли есть вещей занимательных и о которых толковать гораздо полезнее и приятнее.

— Изволь, с величайшим удовольствием! — сказал я, чувствуя холод на лице. Огарев промолчал. Мы все взглянули друг на друга, и этого взгляда было совершенно достаточно: мы все слишком любили друг друга, чтоб по выражению лиц не вымерить вполне, что произошло. Ни слова больше, спор не продолжался... и обед кончился так мирно, что посторонний, который бы пришел после разговора, не заметил бы ничего...»

Придерживаясь принципиально разных взглядов, друзья в этом споре проявили глубокое уважение друг к другу. Разговор велся с большим чувством такта. Несмотря на идеологическую непримиримость, Герцен и Огарев проявили деликатность и бережное отношение к Грановскому как к личности, терпимость к его убеждениям. Все они очень тяжело переживали эти разногласия.

Современные исследователи, анализируя различные процессы общественной жизни страны, обращают вни-

мание именно на эту сторону полемических столкновений между западниками и славянофилами. С. Аверинцев в статье «Старый спор и новые спорщики» пишет:

«Где сейчас благородство мысли, отмечавшее обе стороны: Чаадаева — и Тютчева, Хомякова — и Герцена? Там была стройность, была гармония, «музыкальная» «архитектурная» гармония. Да, они спорили, спорили непримиримо, но их спор протекал на основе некоторого взаимопонимания и потому был для культуры плодотворным. Нельзя воображать, будто славянофилы не знали и не любили Запада или будто в мысли Чаадаева и Герцена отсутствовала Россия... Как они говорили друг о друге! Серьезности спора это никоим образом не отменяло, но придавало ему качество благородства, одухотворяло его, задавало масштаб, всегда пропорциональный мере взаимного уважения оппонентов».

Разрабатывалась в России и теория спора. Наиболее значительной считается работа философа и логика С. И. Поварнина «Спор. О теории и практике спора».

В этой главе мы приоткрывали лишь отдельные страницы истории спора. Внимательное изучение и критический анализ трудов, публичных выступлений известных судебных, общественных, политических и государственных деятелей разных времен позволяет познавать много интересного, испытанного временем и полезного, помогает познакомиться с различными приемами и техникой спора, обогатиться сведениями о психологических и этических правилах полемики.

14.2. Спор и его виды

В 17-томном «Словаре современного русского литературного языка» зафиксированы следующие значения слова *спор:*

1. Словесное состязание, обсуждение чего-либо между двумя или несколькими лицами, при котором каждая из сторон отстаивает свое мнение, свою правоту. Борьба мнений (обычно в печати) по различным вопросам науки, литературы, политики и т. п.; полемика. *Разг.* Разногласия, ссора, препирательство. *Перен.* Противоречие, несогласие;

2. Взаимное притязание на владение, обладание чем-либо, разрешаемое судом.

3. *Перен.* Поединок, битва, единоборство (преимущественно в поэтической речи). Состязание, соперничество.

Как видим, общим для всех значений слова *спор* является наличие разногласий, отсутствие единого мнения, противоборство.

В современной научной, методической, справочной литературе слово *спор* служит для обозначения процесса обмена противоположными мнениями. Спор — это особый вид речевой коммуникации. **Под спором понимается всякое столкновение мнений, разногласие в точках зрения по какому-либо вопросу, предмету, борьба, при которой каждая из сторон отстаивает свою правоту.**

Вот как образно писал об этом И. А. Ильин:

> «Если два поезда идут по одним и тем же рельсам и сталкиваются — это несчастье; порою катастрофа. В споре — наоборот: он удастся только тогда, когда противники движутся по тем же «рельсам» и по-настоящему «сталкиваются». Один должен утверждать именно то, что другой отрицает» [116, 376].

В русском языке есть и другие слова для обозначения данного явления: *дискуссия, диспут, полемика, дебаты, прения.* Довольно часто они употребляются как синонимы к слову *спор.* На это указывают толковые словари русского литературного языка и словари синонимов. В научных исследованиях, в публицистических и художественных произведениях эти слова нередко служат и наименованиями отдельных разновидностей спора.

Например, *дискуссией* (лат. discussio — исследование, рассмотрение, разбор) называют такой публичный спор, целью которого является выяснение и сопоставление разных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса. Дискуссия считается эффективным способом убеждения, так как ее участники сами приходят к тому или иному выводу.

Слово *диспут* тоже пришло к нам из латинского языка (disputar — рассуждать, disputatio — прение) и первоначально означало публичную защиту научного сочинения, написанного для получения ученой степени. Сегодня в этом значении слово *диспут* не употребляется. Этим словом называют публичный спор на научную и общественно важную тему.

Другой характер носит *полемика*. Об этом свидетельствует и этимология (т. е. происхождение) данного термина. Древнегреческое слово *polemikos* означает «воинственный, враждебный». Полемика — это не просто спор, а такой, при котором имеется конфронтация, противостояние, противоборство сторон, идей и речей. Исходя из этого, полемику можно определить как борьбу принципиально противоположных мнений по тому или иному вопросу, публичный спор с целью защитить, отстоять свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента.

Из данного определения следует, что полемика отличается от дискуссии, диспута именно своей **целевой направленностью.** Участники дискуссии, диспута, сопоставляя противоречивые суждения, стараются

✓ прийти к единому мнению,
✓ найти общее решение,
✓ установить истину.

Цель полемики иная: надо одержать победу над противником, отстоять и утвердить собственную позицию.

Однако следует иметь в виду, что подлинно научная полемика ведется не просто ради победы как таковой. Опираясь на принципиальные позиции, полемисты решают социально значимые вопросы, их выступления направлены против всего, что мешает эффективному общественному развитию.

Полемика — это наука убеждать. Она учит подкреплять мысли убедительными и неоспоримыми доводами, научными аргументами. Полемика особенно необходима, когда вырабатываются новые взгляды, отстаиваются общечеловеческие ценности, права человека, складывается общественное мнение. Она служит воспитанию активной гражданской позиции.

Слово *дебаты* французского происхождения (debat — спор, прения). *Прения* — русское слово, зафиксированное в лексиконе XVII века. Толковый словарь определяет эти слова так: *дебаты* — прения, обмен мнениями по каким-либо вопросам, споры; *прения* — обсуждение какого-либо вопроса, публичный спор по каким-либо вопросам.

Словами *дебаты, прения,* как правило, именуют споры, которые возникают при обсуждении докладов, сообщений, выступлений на собраниях, заседаниях, конференциях и т. п.

Любой спор представляет собой следующую структуру: с одной стороны, это выдвижение и защита тезиса первым оппонентом, а с другой — опровержение выдвинутого тезиса и его аргументации вторым оппонентом.

В научной и методической литературе делаются попытки систематизировать различные виды спора. В качестве оснований берутся самые разные признаки. К основным факторам, влияющим на характер спора и его особенности, относятся:

- ✓ цель спора,
- ✓ количество участников,
- ✓ форма проведения,
- ✓ организованность спора.

Рассмотрим, какие виды споров можно выделить в зависимости от этих факторов.

Цель спора

Известно, что люди, вступая в спор, преследуют далеко не одинаковые цели, руководствуются разными мотивами. По цели различают следующие виды:

- ✓ спор из-за истины,
- ✓ для убеждения кого-либо,
- ✓ для победы,
- ✓ спор ради спора.

Кратко охарактеризуем их.

Спор может служить средством для поиска истины, для проверки какой-либо мысли, идеи, для ее обоснования. Чтобы найти правильное решение, полемисты сопоставляют самые разные точки зрения на ту или иную проблему. Они защищают какую-либо мысль от нападений, чтобы узнать, какие могут быть возражения против этой мысли, или, напротив, нападают на положение, высказанное оппонентом, чтобы выяснить, какие есть аргументы в его пользу. В таком споре тщательно подбираются и анализируются доводы, взвешенно оцениваются позиции и взгляды противоположной стороны, т. е., по существу, ведется совместное расследование истины. Конечно, такой спор возможен только между компетентными людьми, знающими данную проблему, заинтересованными в ее решении. Как подчеркивал С. И. Поварнин, который в начале XX века активно разрабатывал теорию спора, «это высшая форма спора, са-

мая благородная и самая прекрасная». Кроме несомненной пользы, спор ради истины приобретает характер особой красоты, он может доставить настоящее наслаждение и удовлетворение участникам спора, стать для них поистине «умственным пиром». Да это и понятно. Расширяются знания о предмете спора, появляется уверенность в себе, укрепляется вера в собственные интеллектуальные возможности. В результате такой умственной борьбы человек чувствует себя возвышеннее и лучше. И даже если приходится отступать, сдавать позиции, отказываться от защищаемой мысли, то неприятное ощущение от поражения отступает на задний план.

Задачей спора может стать не проверка истины, а убеждение оппонента. При этом выделяются два важных момента. Спорящий убеждает противника в том, в чем сам глубоко убежден. Но порой он уверяет и потому, что так «надо» по долгу службы, в силу каких-либо обстоятельств и т. п. Сам же он вовсе не верит в истинность того, что защищает, или в ложность того, на что нападает. Цель же, ради которой он убеждает, может быть хорошей или глубоко эгоистичной, но во всяком случае «посторонней». Например, такой, как у чеховского героя, учителя математики Дырявина из рассказа «В пансионе». Ему нужно добиться прибавки жалования, но, зная скупость мадам Жевузем, он поднимает этот вопрос не прямо, а дипломатически:

> «Гляжу я на ваше лицо, Бьянка Ивановна, и вспоминаю прошлое... — говорит он вздыхая. — Какие прежде, в наше время, красавицы были! Господи, что за красавицы! Пальчики обсосешь! А теперь? Перевелись красавицы! Настоящих женщин нынче нет, а все какие-то, прости господи, трясогузки да кильки... Одна другой хуже...
>
> — Нет, и теперь много красивых женщин! — картавит Жевузем.
>
> — Где? Покажите мне: где? — горячится Дырявин. — Полноте, Бьянка Ивановна! По доброте своего сердца вы и белужью харю назовете красавицей, я знаю вас! Извините меня за эти кель-выражанцы, но я искренно вам говорю. Нарочно вчера на концерте осматривал женщин: рожа на роже, кривуля на кривуле! Да взять вот хоть наш старший класс. Ведь все это бутоны, невесты, можно сказать, сливки — и что же? Восемнадцать их штук, и хоть бы одна хорошенькая!»

> Дырявин прекрасно знает, что это не так. В старшем классе есть много хорошеньких девушек, особенно Пальцева. Он отродясь и не видал таких красавиц, но «жажда прибавки берет верх над справедливостью, и он продолжает доказывать «старой шельме», что в настоящее время красавиц нет», что у Пальцевой на лице не черты, а какая-то сметана, кислятина.
>
> «Значит, вы не всматривались в нее... — говорит Жевузем. — Вы всмотритесь, да тогда и говорите...»
>
> Она горячится, вскакивает, требует, чтобы позвали Пальцеву. Когда в учительскую вошла девушка лет семнадцати, смуглая, стройная, с большими черными глазами и с прекрасным греческим носом, мадам начала читать ей нравоучения. Дырявин, рассматривая Пальцеву, думает о том, что девочка — роскошь, что она гораздо лучше всех вместе взятых, что она ангел. Однако на вопрос начальницы «Ну? плоха, по-вашему?» Дырявин тупо смотрит на Жевузем, приходит в себя и, вспомнив о прибавке, оживляется:
>
> «Хоть убейте, ничего хорошего не вижу... — говорит он. — Вы вот уже в летах, и нос и глаза у вас гораздо лучше, чем у нее... Честное слово... Поглядите-ка на себя в зеркало!»
>
> И Дырявин добивается своего. В конце концов Жевузем соглашается, и он получает прибавку».

Целью спора бывает не исследование, не убеждение, а победа. Причем полемисты добиваются ее по разным мотивам. Одни считают, что отстаивают правое дело, защищают общественные интересы. Они убеждены в своей правоте и до конца остаются на принципиальных позициях. Другим победа нужна для самоутверждения. Поэтому им очень важны успех в споре, высокая оценка окружающих, признание своих интеллектуальных способностей, ораторских данных, слава непобедимого полемиста. Третьи просто любят побеждать. Им хочется победы поэффектнее. В приемах и средствах для одержания победы они не стесняются.

Довольно часто встречается и спор ради спора. Это своего рода «искусство для искусства», «спорт». Для таких спорщиков безразлично, о чем спорить, с кем спорить, зачем спорить. Им важно блеснуть красноречием, доказать, что белое — черное, а черное — белое. Если вы будете отрицать какое-либо положение, они обязательно начнут его защищать. Подобных полемистов можно нередко встретить среди молодежи.

Приведенная классификация видов спора по цели носит в определенной мере условный характер. В жизни их не

всегда удается четко разграничить. Так, добиваясь победы в споре, полемист стремится убедить оппонента в правильности своей позиции. А убеждение противника в чем-либо способствует поиску истины, уточнению выдвинутых положений, принятию более правильных решений.

Количество участников

На специфику спора влияет количество лиц, принимающих участие в обсуждении проблемных вопросов. По этому признаку можно выделить три основные группы:

спор-монолог (человек спорит сам с собой, это так называемый внутренний спор);

спор-диалог (полемизируют два лица);

спор-полилог (ведется несколькими или многими лицами).

В свою очередь спор-полилог может быть массовым (все присутствующие участвуют в споре) и групповым (спорный вопрос решает выделенная группа лиц в присутствии всех участников). Вести спор-полилог, безусловно, трудно. Между тем он может иметь большое значение при решении важных вопросов общественно-политической, духовной, научной жизни. Чем больше знающих людей принимают участие в таком споре, тем результативнее он будет.

Споры могут происходить при слушателях и без слушателей. Присутствие слушателей, даже если они не выражают своего отношения к спору, действует на спорящих. Победа при слушателях приносит большее удовлетворение, льстит самолюбию, а поражение становится более досадным и неприятным. Поэтому участники спора при слушателях обязательно учитывают присутствующих, их реакцию, тщательно отбирают необходимые аргументы, чаще проявляют упорство во мнениях, порой излишнюю горячность.

В общественной жизни нередко приходится встречаться и со спором для слушателей. Спор ведется не для того, чтобы выяснить истину, убедить друг друга, а чтобы привлечь внимание к проблеме, произвести на слушателей определенное впечатление, повлиять необходимым образом.

Форма проведения спора

На процесс спора накладывает свой отпечаток и форма ведения борьбы мнений. Споры могут быть устными и пись-

менными (печатными). Устная форма предполагает непосредственное общение конкретных лиц друг с другом, письменная (печатная) форма — опосредованное общение. Устные споры, как правило, ограничены во времени и замкнуты в пространстве: они ведутся на занятиях, конференциях, заседаниях, различного рода мероприятиях и т. д. Письменные (печатные) формы более продолжительны во времени, чем устные, так как связь между полемизирующими сторонами опосредованная.

В устном споре, особенно если он ведется при слушателях, важную роль играют внешние и психологические моменты. Большое значение имеет манера уверенно держаться, быстрота реакции, живость мышления, остроумие. Робкий, застенчивый человек обычно проигрывает по сравнению с самоуверенным противником. Поэтому письменный спор бывает более пригоден для выяснения истины, чем устный. Однако у него есть свои недостатки. Он иногда тянется слишком долго, в течение нескольких лет. Читатели, да и сами участники спора, успевают забыть отдельные положения и выводы, не имеют возможности восстановить их в памяти. Иногда спор ведется на страницах нескольких различных изданий, отчего трудно следить за его ходом.

Организованность спора

Споры бывают организованные и неорганизованные.

Организованные споры планируются, готовятся, проводятся под руководством специалистов. Полемисты имеют возможность заранее познакомиться с предметом спора, определить свою позицию, подобрать необходимые аргументы, продумать ответы на возможные возражения оппонентов. Но спор может возникнуть и стихийно. Такое нередко случается в учебном процессе, на собраниях и заседаниях, в бытовом общении. Неорганизованные, стихийные споры, как правило, менее продуктивны. В подобных спорах выступления участников бывают недостаточно аргументированными, порой приводятся случайные доводы, звучат не совсем зрелые высказывания.

Успех спора, его конструктивный характер, плодотворность в решении вопросов в значительной степени зависят от состава полемистов. Важное значение имеют уровень их культуры, эрудиция, компетентность, жизненный опыт,

владение полемическими навыками и умениями, знание правил публичного спора.

Итак, мы рассмотрели, что такое спор, и познакомились с теми видами публичного спора, с которыми часто приходится сталкиваться в различных жизненных обстоятельствах. Предложенная классификация позволяет точнее определить, с каким именно видом спора приходится иметь дело в конкретной ситуации, и помогает выбрать более правильную тактику поведения.

14.3. Основные правила ведения спора

Полемистам необходимо знать основные правила ведения спора, соблюдение которых повышает его эффективность и плодотворность, способствует успеху в дискуссии и полемике. Они выработаны многовековой практикой публичного спора, сформулированы в старых и новых риториках, приводятся в книгах по искусству спора и многочисленной методической литературе. Кратко охарактеризуем их.

- **Умейте правильно определить предмет спора и выделить пункты разногласия.**

Всякий спор будет успешным лишь в том случае, если четко определен его предмет. Это — важнейшее требование культуры спора. В «Толковом словаре русского языка» С. И. Ожегова и Н. Ю. Шведовой одно из значений слова *предмет* определено так: «Тот (то), на кого (что) направлена мысль, какое-нибудь действие, объект».

Предмет спора — это те положения, суждения, которые подлежат обсуждению путем обмена различными точками зрения, сопоставления мнений.

Предметом спора бывают вопросы, отражающие общечеловеческие интересы. К ним, в частности, относятся проблемы экологии, выживания человечества, сохранения мира на Земле и др.

В процессе спора могут затрагиваться **национальные интересы**, интересы определенных **социальных** слоев общества.

Нередко приходится отстаивать **групповые** интересы, например, людей определенной профессии, коллективов отдельных предприятий, учреждений, ведомств, представителей неформальных объединений и т. п.

В споре защищаются **семейные**, а также **личные** интересы полемистов.

В конкретном публичном споре эти интересы обычно взаимосвязаны и взаимообусловлены, тесно переплетаются. Важно понимать социальную значимость предмета спора, чтобы в ходе обсуждения не палить из пушек по воробьям, не растрачивать свои силы и энергию на решение вопросов несущественных, имеющих второстепенное, третьестепенное значение.

Предмет спора должен сразу же обозначаться полемизирующими сторонами. Нередко он уточняется в ходе самой дискуссии, а порой может появиться и во время обсуждения какой-либо проблемы. Во время разговора спор может переходить с одного предмета на другой.

Важно, чтобы полемисты каждый раз ясно представляли себе, что же является предметом их спора.

Определив предмет спора, сформулировав спорное положение, участники обсуждения должны точно указать, в каком именно пункте они не согласны с данной мыслью, т. е. «установить пункты разногласия». «Это должно быть исходной точкой каждого правильного спора», — считал С. И. Поварнин. В своей работе он приводил такой пример: «Положим, кто-нибудь говорит:

> «Эти обвиняемые совершили преступление, предусмотренное такой-то статьей положения о наказаниях». Эта мысль показалась спорною. <...> Вам придется отдать себе отчет, в чем именно вы не согласны, и установить пункты разногласия. «Мест», в которых можно искать эти пункты, имеется *несколько*. В данной мысли мы можем не согласиться: а) с тем, что *все* обвиняемые совершили данное преступление; б) с тем, что вообще *кто-нибудь из них* совершил его; в) с тем, что данный поступок *преступление;* г) с тем, что он — преступление, *предусмотренное такой-то статьей;* д) с тем, что эта мысль *достоверна,* и т. д.»

Автор подчеркивает, что нужно приобрести навык быстро, иногда «моментально» находить и пересматривать *все* места, в которых возможно разногласие со спорной мыс-

лью. Особенно необходим этот навык в юридической практике. Далее он пишет:

«Например, мы нашли *два* пункта разногласия: а) в том, что *все* обвиняемые совершили данный поступок; б) в том, что данный поступок — преступление, указываемое *такой-то статьей закона*. В подобном случае или каждый из этих пунктов становится источником особого спора (или особой части составного спора); или же мы *выбираем для спора один из них, наиболее для нас выгодный*, оставив в стороне остальные пункты. Обыкновенно лучше все-таки и в этом случае оговорить, т. е. по крайней мере предварительно *установить* все найденные пункты разногласия, хотя мы и спорим только об одном. Иначе молчание противник примет за знак согласия» [107, 13—14].

Таким образом, определение предмета спора и установление пунктов разногласия — важная и ответственная часть спора. Неумение это делать зачастую приводит к беспомощности и неопределенности в обсуждении вопросов, а порой и к нежелательным результатам в решении проблемы.

- **Не упускайте из виду главных положений, из-за которых ведется спор.**

Полемистам необходимо соблюдать важное правило — не упускать из виду главных положений, из-за которых ведется спор, не терять предмета спора в пылу полемических рассуждений.

Нельзя забывать, что порой одна из сторон, участвующих в полемике, совершенно сознательно, в определенных целях уводит своих оппонентов от обсуждаемой проблемы. К этому приему прибегают, когда хотят ввести в заблуждение участников спора, отвлечь от решения злободневных задач, повлиять на формирование общественного мнения. Нередко этим способом пользуются идеологические противники.

Чтобы не потерять предмета спора, не дать возможности увести себя в сторону от решения основного вопроса, чтобы обсуждение спорной проблемы было плодотворным и результативным, чтобы спор не превратился в пустую говорильню, полемисты должны хорошо знать предмет спора, разбираться в поставленных задачах, тонкостях дела, быть эрудированными и компетентными.

- **Четко определите свою позицию в споре.**

Необходимым условием эффективности спора является определенность позиций, взглядов его участников. Очень точно сказал об этом замечательный композитор Д. Б. Кабалевский, отдавший много сил, энергии и таланта музыкально-эстетическому воспитанию нашего юношества:

«Если мой собеседник (особенно это относится к учителю, лектору) не насилует мою мысль, вызывает меня на размышление и даже на спор — это отлично. Но при этом я хочу видеть у своего собеседника его собственную позицию, ясную и принципиальную. Пусть я с ним не соглашусь; и пусть он не навязывает мне свои взгляды, но если ученики (или просто собеседники, слушатели) не поймут позиции своего учителя, они могут воспринять это как беспринципность и сочтут это образцом для себя. Каждый учитель, естественно, может в чем-то сомневаться, чего-то не знать, и пусть он не боится признаться в том своим питомцам. Но в главном он должен быть убежден и силой своего убеждения должен воздействовать на аудиторию».

Действительно, это очень важно. Если в ходе обсуждения спорной проблемы точка зрения оппонента выражена нечетко, с ним трудно вести полемику. Представьте себе, что вы спорите с человеком, который, рассматривая какой-либо вопрос, одновременно высказывается «за» и «против» одного и того же положения. Как же опровергать его? Тип такого полемиста остроумно высмеян в одном из номеров журнала «Крокодил»:

«— Лично я, товарищи, — заявил оратор в начале речи, — по затронутому вопросу имею свое, самостоятельное мнение. Нужны ли нам дополнительные ассигнования на строительство? Ответ может быть только один: безусловно, нужны...

Но, заметив недовольство начальника слева, оратор продолжал:

— Ассигнования, безусловно, нужны! Так сказал бы легкомысленный человек, верхогляд, работник, не умеющий беречь государственные средства... но я на этот счет придерживаюсь противоположной точки зрения...

Но, увидев в это время недовольство более высокого начальника справа, оратор говорил уже так:

11. Зак. 389

— Я придерживаюсь другой точки зрения, товарищи, я не назову верхоглядом человека, который скажет, что ассигнования нужны. Только люди, лишенные размаха и перспективы, могут так говорить. Надо быть принципиальным! И лично я, высказывая лично свое мнение, утверждаю — ассигнования нужны! Я кончил, товарищи!»

Людей подобного типа народ издавна заклеймил в ряде пословиц, например: *Опасайся не гидры о семи головах, а человека о двух языках*. Отрицательное отношение к людям, способным высказывать прямо противоположные суждения по одному и тому же вопросу, выражено в античной пословице: *Нечестно хвалить и хулить одну и ту же вещь*.

Спор становится более плодотворным, если у участников полемики, дискуссии есть общность исходных позиций, начальное взаимопонимание, единая платформа для обсуждения нерешенных вопросов. Речь идет не о единой точке зрения по обсуждаемым проблемам. Мнения участников спора могут быть разными, но должна быть общая цель, стремление найти правильное решение, желание разобраться в спорном вопросе и добиться истины.

- **Правильно пользуйтесь в споре понятиями.**

При обсуждении того или иного вопроса приходится пользоваться различными понятиями и терминами, необходимыми для раскрытия существа рассматриваемой проблемы.

Поэтому прежде всего необходимо выделить основные, опорные понятия, связанные с предметом спора и термины их обозначающие.

Чтобы все участники дискуссии, полемики одинаково понимали употребляемые слова, целесообразно в начале спора уточнить значение основных понятий и терминов, или, по крайней мере, оговорить различный смысл, который каждый из участников вкладывает в одни и те же слова, обозначающие понятия.

Если спорящие не договорились об определении исходных понятий, то вести дискуссию просто бесполезно. Важность соблюдения этого непременного условия становится особенно очевидной, если учесть, что в языке многие слова многозначны.

Многозначность слов таит в себе потенциальную возможность разных его пониманий. Неумение отграничивать отдельные значения слова, отбирать наиболее соответствующие для данной конкретной ситуации делает изложение неточным, приводит к речевым ошибкам. Поэтому нужно в отдельных случаях указывать, в каком из значений употреблено то или иное слово.

Таким образом, неточное употребление участниками спора терминов, особенно многозначных может привести к нежелательному результату, затруднить общение, помешать обсуждению спорной проблемы, стать причиной серьезных заблуждений.

- **Относитесь с уважением к своему оппоненту.**

Это одно из важнейших требований культуры спора.

В книге С. И. Поварнина «Спор. О теории и практике спора» читаем:

> «Важное условие настоящего, хорошего и честного спора (для убеждения он или для победы и т. д. — все равно) — уважение к убеждениям и верованиям противника, если мы видим, что они искренни... Обычно люди... склонны считать человека, который держится других убеждений, или идиотом, или мерзавцем и во всяком случае настоящим «врагом»... Опровергать можно самым решительным образом, но не оскорбляя чужих убеждений насмешками, резкими словами, издевательством; особенно — не глумясь над ними перед сочувствующей нам толпой. — Уважение к чужим убеждениям не только признак уважения к чужой личности, но и признак широкого и развитого ума».

К сожалению, это правило часто нарушается. Нередко участники дискуссии, полемики нетерпимо относятся к людям, которые придерживаются иных взглядов, стоят на других позициях.

Спор, о котором пойдет речь, конечно, помнит каждый. Он происходит между главными героями романа И. С. Тургенева «Отцы и дети». Действие разворачивается в имении Кирсановых. Павел Петрович Кирсанов всеми силами души своей возненавидел Базарова. Он считал его «гордецом, нахалом, циником, плебеем». Павел Петрович подозревал, что Базаров тоже не уважает, а может, даже и презирает его. Между ними уже были столкновения. Эта

схватка произошла за вечерним чаем. Автор отмечает, что Павел Петрович сошел в гостиную уже готовый к бою, раздраженный и решительный. Он ждал только предлога, чтобы накинуться на врага, весь горел нетерпением. Наконец его желания сбылись. Речь зашла об одном из соседних помещиков, о котором Базаров равнодушно заметил: «Дрянь, аристократишко». Павел Петрович стал яростно защищать аристократов. Разгорелся спор об аристократизме, либерализме, принципах, русском народе. Базаров сохранял невозмутимое спокойствие, а Павел Петрович становился все более несдержанным. Вот, например, как он прореагировал на реплику Аркадия «Мы ломаем, потому что мы сила»:

> «— Несчастный! — возопил Павел Петрович; он решительно не был в состоянии крепиться долее, — хоть бы ты подумал, что в России ты поддерживаешь твоею пошлою сентенцией! Нет, это может ангела из терпения вывести! Сила! И в диком калмыке и в монголе есть сила — да на что нам она? Нам дорога цивилизация, да-с, да-с, милостивый государь; нам дороги ее плоды. И не говорите мне, что эти плоды ничтожны: последний пачкун, un barbouilleur, тапер, которому дают пять копеек за вечер, и те полезнее вас, потому что они представители цивилизации, а не грубой монгольской силы! Вы воображаете себя передовыми людьми, а вам только в калмыцкой кибитке сидеть! Сила! Да вспомните, наконец, господа сильные, что вас всего четыре человека с половиною, а тех — миллионы, которые не позволяют вам попирать ногами свои священнейшие верования, которые раздавят вас!»

«Нас не так мало, как вы полагаете», — отвечает ему на это Базаров и, когда речь заходит о художниках, бросает фразу: «Рафаэль ломаного гроша не стоит». Это вызывает новый взрыв Павла Петровича:

> «— Браво, браво! Слушай, Аркадий... вот как должны современные молодые люди выражаться! И как, подумаешь, им не идти за вами! Прежде молодым людям приходилось учиться; не хотелось им прослыть за невежд, так они поневоле трудились. А теперь им стоит сказать: все на свете вздор! — и дело в шляпе. Молодые люди обрадовались. И в самом деле, прежде они просто были болваны, а теперь они вдруг стали нигилисты.
>
> — Вот и изменило вам хваленое чувство собственного достоинства, — флегматически заметил Базаров, между тем как

Аркадий весь вспыхнул и засверкал глазами. — Спор наш зашел слишком далеко... Кажется, лучше его прекратить».

Нельзя не заметить, что Павел Петрович неуважительно относится к своим молодым оппонентам. Не разделяя взглядов Базарова и Аркадия, он и не пытается понять их позицию, не хочет вникнуть в суть новых высказываний. Он просто ругает своих собеседников, иронизирует над ними, прибегает к резкому тону, употребляет даже оскорбительные слова. Все это считается недопустимым в публичном споре, не способствует плодотворному обсуждению проблемы. Напротив, стремление понять своего оппонента, уважительное отношение к его убеждениям позволяют добиться положительного результата, помогают в понимании истины.

В связи с этим обратимся к истории одного из широко известных споров. В истории культуры уникальной считается **дискуссия** знаменитых физиков **Бора и Эйнштейна**. Эта необыкновенная дискуссия продолжалась в течение нескольких десятилетий. Она принимала то драматический, то юмористический характер. Спор то велся порой по-академически спокойно, то вдруг происходил взрыв, как на дуэли. Полемизировать приходилось и на расстоянии, и при встрече друг с другом, устно и письменно.

Поводом для полемики послужили создание квантовой механики и связанный с этим революционный переворот во взглядах на окружающий мир. Эта дискуссия вызвала огромный интерес в научном мире. За ней внимательно следили, принимали в ней участие известные исследователи, ближайшие соратники Бора и Эйнштейна, в том числе крупные ученые нашей страны.

В этом великом споре в соответствии с традиционной формой публичного диспута был даже свой секундант — выдающийся голландский физик Пауль Эренфест. Он помогал организовывать встречи между обоими учеными, вел с ними переписку, стимулировал их к активной деятельности, что сыграло большую роль в формировании взаимоотношений между Бором и Эйнштейном.

Сошлемся на один документ — выдержку из письма Эренфеста обоим диспутантам (12 сентября 1931 года):

«... Мне особенно приятно видеть, что Бор может совершенно отчетливо убедиться, в какой степени, ты, Эйнштейн,

знаешь и понимаешь его идеи и стремления и, вместе с тем, считаешь правильными его дальнейшие исследования... Я очень хорошо знаю, Эйнштейн, что такого рода пропаганда не оставляет никаких следов в твоей душе и что ты в еще меньшей степени нуждаешься в побуждении для подобной дискуссии. Для меня же исключительно важно иметь возможность точно установить те пределы, в которых вы оба вынуждены думать согласно и начиная с какого момента ваши точки зрения расходятся и приводят вас на разные пути.

Я обещаю ни в коем случае не мешать вам, но надеюсь, что, может быть, при случае смогу и немного помочь. Ведь я же довольно хорошо знаком со специфической для каждого из вас манерой излагать свои мысли и, в частности, с ужасающими облаками боровской вежливости, являющимися таким колоссальным препятствием для общения, если их не рассеивать время от времени!» [130, 112].

В этой дискуссии не было победителей. Никто никого не переубедил. Каждый остался на своей позиции. Бор, переживший своего оппонента на 7 лет, до конца дней продолжал мысленно спорить с Эйнштейном. Об этом свидетельствует одна любопытная подробность из его биографии. Последний рисунок, сделанный Бором на доске в его кабинете за день до смерти, изображал эйнштейновский «ящик с фотоном», размышлять над которым Бор, по-видимому, все еще продолжал. Однако эта дискуссия была чрезвычайно плодотворной. Она не сводилась к фиксированию разных точек зрения. Ученые взаимно обогащали друг друга. Разногласия побуждали их к уточнению своих позиций, иногда исправлению собственных формулировок. Эта дискуссия определила развитие физики на многие десятилетия. Залогом плодотворности дискуссии, ее огромного влияния на процессы научных изысканий, безусловно, являлось глубокое взаимное уважение ученых. Они восхищались друг другом. В одном письме Эйнштейн так и пишет: «Дорогой, если не сказать любимый Бор!» В частном разговоре в Москве Бор говорил: «Эйнштейн был не только гений, но он был еще и прекрасный, очень добрый человек. Его улыбка и сейчас стоит передо мной».

Дискуссия Эйнштейна и Бора производит ни с чем не сравнимое впечатление единого и гармоничного целого. Б. М. Болотовский отмечает:

«Не знаешь, что больше заслуживает восхищения — примеры Эйнштейна, затрагивающие наиболее существенные отличия квантовых закономерностей от классических, или ответы Бора, представляющие собой уникальный сплав непредвзятости, диалектики, физической интуиции и физического знания. Это не спор двух противников, а скорее дуэт двух великих мастеров, доставляющий наслаждение всем зрителям и слушателям и, без сомнения, самим великим мастерам».

Таким образом, *уважительное отношение оппонентов друг к другу, стремление понять взгляды и убеждения противника, вникнуть в суть его позиции — необходимые условия продуктивности публичного спора, плодотворного обсуждения проблем.*

- **Сохраняйте выдержку и самообладание в споре.**

«Настоящий спор требует спокойствия, почти олимпийского спокойствия, — писал И. А. Ильин. — Это спокойствие достигается тем, что целиком отдаешься делу и забываешь себя в нем; а на это способен лишь тот, кто обладает настоящим стремлением к истине. Тогда приобретаешь остроту взгляда на существо дела, чуткое ухо, чтобы слышать противника, и рыцарскую форму выражения. Противник не будет ни презираем, ни ненавидим; его откровенность не подвергается сомнению; его умственные способности не будут ничтоже сумняшеся приравнены к нулю. Напротив, с ним будут обращаться как с другом, с которым исследуешь предмет спора» [116, 376].

Психологи установили, что если делается попытка навязать оппоненту мнение, резко отличающееся от его взглядов, то он по контрасту воспринимает предлагаемую ему противоположную точку зрения как неприемлемую. Поэтому не рекомендуется обязательно во всем противоречить противнику. Иногда полезно согласиться с предлагаемыми доводами оппонента, прежде чем сказать *нет*, произнести *да*. Это продемонстрирует всем присутствующим ваше беспристрастие, стремление к объективному рассмотрению вопроса. Но, согласившись с доводами, надо уметь показать, что они не имеют прямого отношения к предмету спора и не доказывают правоты оппонента. Другими словами, надо найти удачное сочетание понимающей и атакующей интонаций.

Даже такие непримиримые противники, как Павел Петрович Кирсанов и Базаров у Тургенева, находят возможным согласиться с какими-то доводами противной стороны, в целом придерживаясь иной позиции:

«— Нет, нет! — воскликнул с внезапным порывом Павел Петрович, — я не хочу верить, что вы, господа, точно знаете русский народ, что вы представители его потребностей, его стремлений! Нет, русский народ не такой, каким вы его воображаете. Он свято чтит предания, он — патриархальный, он не может жить без веры...

— Я не стану против этого спорить, — перебил Базаров, — я даже готов согласиться, что в этом вы правы.

— А если я прав...

— И все-таки это ничего не доказывает.

— Именно ничего не доказывает, — повторил Аркадий с уверенностью опытного шахматного игрока, который предвидел опасный, по-видимому, ход противника и потому нисколько не смутился».

Спор между ними продолжается. Павел Петрович тоже признает правильными некоторые позиции молодых оппонентов:

«— Что же вы делаете?

— А вот что мы делаем. Прежде, в недавнее еще время, мы говорили, что чиновники наши берут взятки, что у нас нет ни дорог, ни торговли, ни правильного суда...

— Ну да, вы обличители, — так, кажется, это называется. Со многими из ваших обличений и я соглашусь, но...»

Из этого текста следует, что, согласившись с некоторыми доводами, и Павел Петрович, и Базаров продолжают отстаивать свои принципы. Действительно, выступать против разумных доводов нелепо и неумно. Упрямство никогда не помогало в споре. Однако не нужно и сразу соглашаться с каждым доводом противника, который на первый взгляд кажется правильным. Случается, что оппонент в качестве довода использует чужую мысль и не в полной мере владеет ею. Поэтому есть смысл основательно, со всех сторон прощупать, что он в сущности имеет в виду.

Не рекомендуется горячиться в споре. Наблюдения показывают, что из двух полемистов, равных друг другу во всех прочих отношениях, победителем оказывается тот, у кого больше выдержки и самообладания. Да это и понятно. У

хладнокровного человека явные преимущества: его мысль работает ясно и спокойно. В возбужденном состоянии трудно анализировать позицию оппонента, подбирать веские доводы, не нарушать логической последовательности в изложении материала. У Генриха Гейне в стихотворении «Диспут» есть такие строки:

Снова рабби возражает,
В сердце затаив обиду,
И, хоть кровь кипит от гнева,
Все же он спокоен с виду.

Умение сохранить спокойствие — важное качество полемиста. Нельзя допустить, чтобы спор превращался в перепалку, в беспорядочную свару. Философ М. Монтень считал, что воздействие такого неистового советчика, как раздражение, губительно не только для разума нашего, но и для совести. А брань во время споров должна запрещаться и караться, как другие словесные преступления. Порождаемая злобным раздражением, она приносит полемистам огромный вред.

- **Обращайте внимание на поведение оппонента, научитесь верно оценивать его действия.**

В книге французского философа-гуманиста XVI века М. Монтеня «Опыты» дается любопытная характеристика поведения различных людей во время спора:

«Один из спорщиков устремляется на запад, другой — на восток; оба они теряют из виду самое главное, плутая в дебрях несущественных частностей. После часа бурного обсуждения они уже сами не знают, чего ищут: один погрузился на дно, другой слишком высоко залез, третий метнулся в сторону. Тот цепляется за одно какое-нибудь слово или сравнение; этот настолько увлекся своей собственной речью, что не слышит собеседника и отдается лишь своему ходу мыслей, не обращая внимания на ваш. А третий, сознавая свою слабость, всего боится, все отвергает, с самого начала путает слова и мысли или же в разгаре спора вдруг раздраженно умолкает, напуская на себя горделивое презрение от досады на свое невежество либо из глупой ложной скромности уклоняясь от возражений. Одному важно только наносить удары и все равно, что при этом он открывает свои слабые места. Другой считает каждое свое слово, и они заменяют ему доводы. Один

действует только силой своего голоса и легких. Другой делает выводы, противоречащие его же собственным положениям. Этот забивает вам уши пустословием всяческих предисловий и отступлений в сторону. Тот вооружен лишь бранными словами и ищет любого пустякового предлога, чтобы рассориться и тем самым уклониться от собеседования с человеком, с которым он не может тягаться умом. И наконец, еще один меньше всего озабочен разумностью доводов, зато он забивает вас в угол диалектикой своих силлогизмов и донимает формулами своего ораторского искусства» [88, 183—184].

Действительно, существует множество разновидностей и оттенков манеры спорить, большое количество, если можно так сказать, промежуточных вариантов. Понаблюдайте за своими оппонентами во время диспута, дискуссии, полемики и вы тоже убедитесь, что ведут они себя по-разному. Одни, например, держатся достойно, уважительно по отношению друг к другу, не прибегают к нечестным приемам и уловкам, не допускают резкого тона. Они внимательно анализируют доводы оппонента, основательно аргументируют свою позицию. Во время такого спора стороны испытывают глубокое удовлетворение, желание разобраться в обсуждаемых проблемах. Другие, напротив, вступив в спор, начинают себя чувствовать как на войне. Поэтому они считают вполне оправданным применение различного рода уловок, в том числе и непозволительных. Главное — разбить противника, поставить его в невыгодное положение. Значит, нужно быть настороже, находиться в боевой готовности. И наконец, есть спорщики, которые ведут себя самым непозволительным образом. Они могут в грубой форме оборвать оппонента, унизить его оскорбительными выпадами, говорят в пренебрежительном или презрительном тоне, насмешливо переглядываются со слушателями и т. п.

Поведение полемистов, их манера дискутировать имеют большое значение и, конечно, влияют на успех обсуждения. Этого нельзя не учитывать в споре. Знание и понимание особенностей манеры спорить, умение вовремя уловить изменения в поведении своих оппонентов, понять, чем они вызваны, позволяют лучше ориентироваться в споре и находить более правильные решения, наиболее точно выбирать вариант собственного поведения и определять тактику в споре.

Поведение полемистов в значительной степени определяется теми **целями и задачами, которые они преследуют в споре, личными интересами.**

Известный французский философ-материалист XVIII века Гельвеций восклицал: «Чего только мы не способны сделать под влиянием интереса!» В его книге «О человеке» содержатся рассуждения о том, что одни и те же взгляды кажутся истинными или ложными, в зависимости от того, заинтересованы ли люди считать их теми или иными. Философ утверждал, что все люди признают истину геометрических аксиом только потому, что это не затрагивает их интересов. Если бы их интересы задевались этими аксиомами, тогда наиболее явно доказанные положения стали бы казаться им спорными. В случае необходимости они стали бы доказывать, что содержимое больше содержащего.

Поведение в споре зависит и от того, **с каким противником приходится иметь дело.** Если перед нами сильный противник, т. е. человек компетентный, хорошо знающий предмет спора, уверенный в себе, пользующийся уважением и авторитетом, логично рассуждающий, владеющий полемическими навыками и умениями, то мы более собранны, напряжены, стараемся освободить его от излишних разъяснений, силимся сами вникнуть в суть его высказываний, больше готовы к обороне. Со слабым противником, недостаточно глубоко разбирающимся в предмете обсуждения, нерешительным, застенчивым, не имеющим опыта в спорах, мы ведем себя по-иному. Нередко требуем пояснений и дополнительных доводов, чтобы убедиться, не случайно ли он оказался прав, ставим под сомнение его высказывания. Чувствуем в себе больше уверенности, независимости, решительности.

Интересно спорить с противником, который равен тебе по уму, знаниям, образованию. В одной из книг по ораторскому искусству, вышедшей до революции, автор приводит такое сравнение. Как в фехтовальном искусстве, на турнирах, к борьбе допускаются только равносильные противники, так и в словесном споре ученый не должен спорить с невеждой, так как не может употребить против него своих лучших аргументов, потому что тот просто не поймет или не оценит их из-за недостатка знаний.

И как не вспомнить здесь слова великого Саади, восточного мудреца и мыслителя:

Глупец с ученым в спор вступает
И даже побеждает иногда.
Бесценную жемчужину, бывает,
Булыжник разбивает без труда.

Поведение полемистов во многом определяется их **индивидуальными особенностями, свойствами темперамента, чертами характера.**

Вот, к примеру, как ведут себя знакомые нам литературные герои.

Пигасов в споре «сперва подтрунивал над противником, потом становился грубым, а наконец дулся и умолкал».

Чичиков, «если и спорил, то как-то чрезвычайно искусно, так, что все видели, что он спорил, а между тем приятно спорил». «Чтобы еще больше согласить своих противников, он всякий раз подносил им всем свою серебряную с финифтью табакерку, на дне которой лежали две фиалки, положенные туда для запаха».

Грушницкий «не отвечает на ваши возражения, он вас не слушает. Только что вы остановитесь, он начинает длинную тираду, по-видимому, имеющую какую-то связь с тем, что вы сказали, но которая в самом деле есть только продолжение собственной речи».

Чеховский учитель словесности Никитин, когда оспаривал то, что казалось ему рутиной, узостью или чем-нибудь вроде этого, обыкновенно «вскакивал с места, хватал себя обеими руками за голову и начинал со стоном бегать из угла в угол». Интересную характеристику поведения в споре дает А. И. Куприн в рассказе «Мелюзга», описывая встречи учителя Астреина и фельдшера Смирнова:

> «Какой-нибудь отросток мысли, придирка к слову, к сравнению случайно и вздорно увлекают их внимание в сторону, и, дойдя до тупика, они уже не помнят, как вошли в него. Промежуточные этапы исчезли бесследно; надо схватиться за первую мысль противника, какая отыщется в памяти, чтобы продлить спор и оставить за собой последнее слово.
>
> Фельдшер уже начинал говорить грубости. У него вырываются слова вроде: ерунда, глупость, чушь, чепуха. В разговоре он откидывает назад голову, отчего волосы разлетаются в стороны, и то и дело тычет резко и прямо перед собою вытянутой рукой. Учитель же говорит жалобно, дрожащим обиженным голоском, и ребром ладони, робко выставленной из-под мышки, точно рубит воздух на одном месте».

На поведение полемистов в определенной мере влияют также **национальные обычаи и культурные традиции народа, страны.**

Например, церемониальность, правила речевого общения не позволяют японцам спорить горячо. Это считается неблагопристойным и грубым.

Д. Я. Цветов в книге «Пятнадцатый камень сада Рёандзи» отмечает, что понимаемая по-японски вежливость заставляет избегать ясных, хорошо аргументированных заявлений. Вместо них японец пускает в ход прежде всего взгляды. Помимо взглядов, почувствовать настроение собеседника, выяснить его позицию, но не передать ему свои мысли японцу помогают обрывки фраз, жесты, косвенные двусмысленные высказывания. Способность дознаться посредством такой беседы о чужих намерениях, чтобы подладиться к ним или, наоборот, им противостоять, не уронив при этом достоинства противоположной стороны, считается у японцев важным качеством. Поэтому Японию называют страной, где люди не спорят. Японский физик Х. Юкава считает, что быть полемистом — не для японца, потому что жаркие споры западного образца не в их обычаях. Слишком горячий спор может привести к ссоре, нечаянно обидеть собеседника, и естественно, что японцы таких споров избегают. На Западе этих проблем не возникает, наоборот, постоянные споры там сближают людей, делают их друзьями, там культивируется давняя традиция полемики — своего рода искусства, которому надо учиться. Полемистом в Японии быть трудно.

Своими наблюдениями о поведении японцев и англичан в споре, их манере высказывать свою точку зрения делится и публицист В. В. Овчинников в книге «Сакура и дуб». Например, он рассказывает, как японцы уходят от возникающих споров. Примечательно, что на всех уровнях они стремятся избегать категорических суждений, стараются не произносить слов «да», «нет», «за», «против». Как правило, участники дискуссии не излагают сразу целиком свое мнение и уж тем более не предлагают что-либо конкретное. Обычно они вначале высказывают небольшую, наиболее бесспорную часть того, что думают по данному вопросу. Они как бы делают осторожный шаг вперед и тут же оглядываются на остальных.

Японцы, какой бы пост они ни занимали, остерегаются противопоставлять себя другим, боятся оказаться в изоляции, стараются не довести дело до открытого столкновения противоположных взглядов.

Дискуссии у них длятся долго, так как каждый участник излагает шаг за шагом свою позицию, по ходу видоизменяя ее с учетом высказываний других. Цель дебатов состоит в том, чтобы выявить различия во мнениях и постепенно привести всех к общему согласию.

Англичанам, как и японцам, тоже присуща склонность избегать категорических суждений или отрицаний. Слова «да» и «нет» и они стараются выражать иносказательно, словно это какие-то непристойные понятия. Достоинством англичан считается их уравновешенный, уживчивый характер. В повседневном быту они умело избегают болезненных столкновений, приноравливаются и приспосабливаются друг к другу, проявляя взаимную предусмотрительность, сдержанность и терпимость. Они способны сохранять самообладание в споре, оставаться объективными и к себе, и к другим, признавая, что, поскольку любая истина имеет много сторон, о ней могут быть различные суждения.

Полемистам далеко не безразлично, **кто наблюдает за спором, кто является свидетелем их победы или поражения.** Поэтому в присутствии одних они ведут себя сдержанно, корректно, с другими они раскованны и свободны, на третьих просто не обращают внимания. Нередко поведение спорщиков меняется в зависимости от реакции присутствующих.

Безусловно, полемисту необходимо соизмерять свои способности, возможности с объектом нападения, с силами противника. Важно, чтобы во время спора была создана такая обстановка, которая не позволяла бы отдельным спорщикам вести себя высокомерно, с апломбом, а то и нахально. Хорошо, когда в споре участвуют люди, присутствие которых может сдержать слишком горячих, а порой и недобросовестных спорщиков.

Итак, во время спора обращайте внимание на поведение своего оппонента. Попытайтесь понять мотивы его действий и высказываний, учитывайте индивидуальные особенности его характера, манеру спорить.

- **Подбирайте убедительные аргументы для обоснования своей позиции и опровержения позиции оппонента.**

Практика полемических выступлений показывает, что в споре возникают самые разные ситуации. Полемист логически правильно доказывает выдвинутый тезис, но это не убеждает оппонентов, так как доказательство сложно для них и не воспринимается ими. Напротив, убеждают иногда рассуждения, основанные не на доказательстве, а на предрассудках, на неосведомленности людей в различных вопросах, вере в авторитеты и т. д. Большое влияние оказывают красноречие полемиста, пафос его речи, уверенность в голосе, внушительная внешность и т. п. Другими словами, можно доказать какое-то положение, но не убедить в его истинности окружающих и, наоборот, убедить, но не доказать. Однако полемисту следует иметь в виду, что в большинстве случаев основа убедительной речи — ее доказательность.

Полемисту не следует забывать, что дело не в количестве приводимых доводов, а в их качестве. Различают доводы сильные и слабые. Довод, против которого легко найти возражение, трудно опровергаемое, называют слабым. А если оппонент вынужден согласиться с доводом без каких-либо уточнений, значит, был использован сильный довод. Конечно, применение доводов во многом определяется теми целями, которые ставит полемист. Как считает С. И. Поварнин, неумение принимать в расчет задачи спора при выборе доводов — промах, безграмотность в споре. Он пишет: «Желая проверить истину какой-нибудь мысли, мы выбираем в пользу ее самые сильные с нашей точки зрения основания. Желая убедить кого-нибудь, выбираем доводы, которые должны казаться наиболее убедительными ему. Желая победить противника, выбираем доводы, которые более всего могут поставить его в затруднение. В споре для убеждения слушателей мы приспособляем выбор доводов не столько к противнику, сколько к слушателям».

Чтобы добиться своей цели, полемист должен хорошо **знать того, к кому обращены его доводы,** и приводить аргументы с учетом индивидуальных особенностей оппонента. Блестящее подтверждение этому находим в поэме Н. В. Гоголя «Мертвые души». Обратите внимание, как искусно убеждает Чичиков местных помещиков продать ему мертвые души.

Вот он разговаривает с «дубинноголовой» Коробочкой, которая никак в толк-то не возьмет, что происходит. Все доводы от нее отскакивают, как резиновый мяч от стены. Отерши пот, Чичиков предпринимает все новые попытки уговорить собеседницу. Он использует, с его точки зрения, очень сильный довод — деньги. Он сулит Коробочке за продажу мертвых душ пятнадцать рублей ассигнациями. Выспросив, что мед она продавала по 12 рублей пуд, он говорит ей:

> «— Ну, видите ль? Так зато это мед. Вы собирали его, может быть, около года с заботами, со старанием, хлопотами; ездили, морили пчел, кормили их в погребе целую зиму, а мертвые души — дело не от мира сего. Тут вы с своей стороны никакого не прилагали старания: на то была воля божия, чтоб они оставили мир сей, нанеся ущерб вашему хозяйству. Там вы — получили за труд, за старание двенадцать рублей, а тут вы берете ни за что, даром, да и не двенадцать, а пятнадцать, да и не серебром, а все синими ассигнациями».

После таких сильных убеждений Чичиков почти совсем не сомневался, что старуха наконец сдастся. Но не тут-то было! Помещица заявила, что она еще немного повременит, вот понаедут купцы, тогда она и применится к ценам. На слова Чичикова «кто же станет покупать их», «на что они им», «какое употребление он может из них сделать», старуха возразила, что, может, они в хозяйстве как-нибудь понадобятся. Она сама испугалась этих слов и со страхом ждала, что он на это скажет. Чичиков рассердился:

> «— Да не найдешь слов с вами! Право, словно какая-нибудь, не говоря дурного слова, дворняжка, что лежит на сене: и сама не ест сена, и другим не дает. Я хотел было закупать у вас хозяйственные продукты разные, потому что я и казенные подряды тоже веду... — Здесь он прилгнул, хоть и вскользь и без всякого дальнейшего размышления, но неожиданно удачно. Казенные подряды подействовали сильно на Настасью Петровну; по крайней мере она произнесла уже почти просительным голосом:
>
> — Да чего ж ты рассердился так горячо? Знай я прежде, что ты такой сердитый, да я бы совсем тебе не прекословила».

Совсем по-другому протекает разговор на эту же тему с Собакевичем. Н. В. Гоголь пишет:

> «Чичиков начал как-то очень отдаленно, коснулся вообще всего русского государства и отозвался с большою похва-

лою об его пространстве, сказал, что даже самая древняя римская монархия не была так велика, и иностранцы справедливо удивляются... Собакевич все слушал, наклонивши голову. И что по существующим положениям этого государства, в славе которому нет равного, ревизские души, окончившие жизненное поприще, числятся, однако ж, до подачи новой ревизской сказки наравне с живыми, чтоб таким образом не обременить присутственные места множеством мелочных и бесполезных справок и не увеличить сложность, и без того уже весьма сложного, государственного механизма... Собакевич все слушал, наклонивши голову, — и что, однако же, при всей справедливости этой меры, она бывает отчасти тягостна для многих владельцев, обязывая их взносить подати так, как бы за живой предмет, и что он, чувствуя уважение личное к нему, готов бы даже отчасти принять на себя эту действительно тяжелую обязанность. Насчет главного предмета Чичиков выразился очень осторожно: никак не назвал душ умершими, а только несуществующими.

Собакевич слушал, все по-прежнему нагнувши голову, и хоть бы что-нибудь похожее на выражение показалось на лице его. Казалось, в этом теле совсем не было души, или она у него была, но вовсе не там, где следует, а, как у бессмертного кощея, где-то за горами и закрыта такою толстою скорлупою, что все, что ни ворочалось на дне ее, не производило решительно никакого потрясения на поверхности.

— Итак?.. — сказал Чичиков, ожидая не без некоторого волненья ответа.

— Вам нужно мертвых душ? — спросил Собакевич очень просто, без малейшего удивления, как бы речь шла о хлебе.

— Да, — отвечал Чичиков и опять смягчил выражение, прибавивши: — несуществующих.

— Найдутся, почему не быть... — сказал Собакевич».

В разговоре с помещиками Чичиков, конечно, преследует свои корыстные цели, и вряд ли его действия вызывают к нему наши симпатии. Однако приведенные примеры наглядно показывают, что хорошее знание психологии собеседников помогает подыскать наиболее убедительные для них аргументы.

Подбирая те или иные доводы, **нужно позаботиться о том, чтобы они воздействовали не только *на разум* слушателей, но и *на их чувства*.** Если оратор в своем выступлении затронет какие-либо чувства — чувство долга и чести, чувство ответственности за порученное дело, чувство товарищества и др.,

то его речь больше воздействует на слушателей, лучше запоминается. Почему это происходит? Психологи доказали, что на процесс убеждения сильное влияние оказывает эмоциональное состояние слушателя, его субъективное отношение к предмету речи.

Вспомните, как играет на честолюбивых чувствах васюкинцев Остап Бендер, рисуя им потрясающие перспективы развития Васюков в случае проведения там международного шахматного турнира. Васюкинские шахматисты внимали ему «с сыновней любовью». Остап, чувствуя прилив новых сил, говорил:

«— Мой проект гарантирует вашему городу неслыханный расцвет производительных сил. Подумайте, что будет, когда турнир окончится и когда уедут все гости. Жители Москвы, стесненные жилищным кризисом, бросятся в ваш великолепный город. Столица автоматически переходит в Васюки. Сюда приезжает правительство. Васюки переименовываются в Нью-Москву, Москва — в Старые Васюки. Ленинградцы и харьковчане скрежещут зубами, но ничего не могут поделать. Нью-Москва становится элегантнейшим центром Европы и всего мира.

— Всего мира!!! — застонали оглушенные васюкинцы.

— Да! А впоследствии и вселенной. Шахматная мысль, превратившая уездный город в столицу земного шара, превратится в прикладную науку и изобретет способы междупланетного сообщения. Из Васюков полетят сигналы на Марс, Юпитер и Нептун. Сообщение с Венерой сделается таким же легким, как переезд из Рыбинска в Ярославль. А там, как знать, может быть, лет через восемь в Васюках состоится первый в истории мироздания междупланетный шахматный конгресс!»

Как подходит к этой ситуации утверждение Гельвеция: «Бывают люди, которых нужно ошеломить для того, чтобы убедить».

Подобрать сильные и убедительные доводы — дело далеко не простое. Здесь нет специальных правил, которые можно заучить. Многое зависит от хорошего знания предмета спора, от общей эрудиции полемиста, его находчивости и сообразительности, от быстроты реакции, от выдержки и самообладания, от понимания сложившейся ситуации, владения логическими операциями доказательства и опровержения. Важно подобрать единственно верные слова, кото-

рые окажут воздействие на слушателей именно в данной обстановке.

14.4. Полемические приемы

Чтобы защитить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента, участники спора используют различные полемические приемы.

Прием бумеранга

Довольно часто в дискуссиях и полемиках применяется «возвратный удар», или так называемый прием бумеранга. Английское слово *бумеранг* означает метательное орудие, при искусном броске возвращающееся к тому месту, откуда было пущено. Полемический прием заключается в том, что тезис или аргумент обращается против тех, кто их высказал. При этом сила удара во много раз увеличивается. Поражение противника становится очевидным для всех присутствующих.

Разновидностью «возвратного удара» считается прием «подхвата реплики». В ходе обсуждения спорных вопросов полемисты нередко бросают реплики различного характера. Умение применить реплику противника в целях усиления собственной аргументации, разоблачения взглядов и позиции оппонента, оказания психологического воздействия на присутствующих — действенный прием в полемике. «Подхватом реплики» часто пользуются, выступая на съездах, конференциях, митингах.

Приведем один весьма любопытный пример использования приемов «возвратного удара», «подхвата реплики», описанный в рассказе С. Званцева «Дело Вальяно».

Суть дела заключалась в следующем. В восьмидесятых годах прошлого столетия Таганрог бойко торговал с заморскими странами. Молодой торговый маклер, т. е. посредник при заключении торговых сделок, неожиданно для всех сказочно разбогател. Долго никто не мог понять, каков источник его богатства. А когда это стало ясным, то Вальяно был уже так богат, что не боялся разоблачений. Вальяно был контрабандистом особого рода: он ввозил запрещенные товары целыми пароходами.

Существовало таможенное правило: после того как чиновники проверяли груз и исчисляли пошлину, грузовладелец был вправе или, оплатив пошлину, забрать с парохода товар, или, отказавшись от оплаты, потопить груз на рейде. Акт о потоплении подшивался к делу, и пароход уходил в обратный рейс.

В действительности никакого потопления не было. У Вальяно была зафрахтована целая флотилия турецких фелюг — вместительных лодок, а весь груз с борта парохода, а не со дна Азовского моря, попадал в подвалы особняка Вальяно.

В Таганрог прибыл новый прокурор, охваченный жаждой карьеры. Он возбудил дело против Вальяно, которое двигалось с необычайной быстротой. Никакие попытки подкупить прокурора не удались. Вальяно грозили три месяца тюрьмы, а главное — штраф за контрабанду в размере 12 миллионов рублей, т. е. все его состояние.

В качестве защитника был приглашен А. Я. Пассовер, специалист по гражданским искам.

И вот заседание суда. Обвинительную речь произносит прокурор. Она длится три часа. Вина Вальяно доказана. По сравнению с прокурором защитник был необычайно краток. Он говорил не более 5—6 минут. Он только заявил, что Вальяно должен быть оправдан, так как ввозил груз на турецких фелюгах. А в разъяснении судебного департамента сената с исчерпывающим перечислением всех видов морской контрабанды: лодки, баркасы, шлюпки, плоты, даже спасательные пояса и обломки кораблекрушения, даже пустые бочки из-под рома — плоскодонные турецкие фелюги не упоминаются. А разъяснения правительствующего сената распространительному толкованию не подлежат.

> «Бледное лицо прокурора залилось краской. Он вскочил и почти закричал дрожащим голосом:
>
> — Вальяно — контрабандист! Если бы он им не был, он не мог бы заплатить своему защитнику миллион рублей за защиту!
>
> В зале ахнули. Миллион рублей?! Неслыханная цифра!
>
> Реплика прокурора тотчас обернулась против него.
>
> — Да, я получил миллион, — спокойно ответил защитник. — Значит, так дорого ценятся мои слова! А теперь посчитаем, сколько же стоят слова прокурора...

— В год прокурор получает три тысячи 600 рублей, — высчитывал вслух «добродушный» адвокат, — в месяц — триста, стало быть, в день, в том числе и сегодняшний день, — рублей десять. Произносил прокурор свою речь сегодня три часа, сказал за свои десять рублей 45 тысяч слов. Сколько же стоит слово прокурора?

Вытянувшись, Пассовер крикнул:

— Грош цена слову прокурора!»

Процесс был выигран. Вальяно оправдали.

«Сведение к абсурду»

Распространенным приемом опровержения является «доведение до нелепости», «сведение к абсурду» (лат. reductio ad absurdum). Генрих Гейне в стихотворении «Диспут» пишет:

Подбирая аргументы
И логические звенья
И ссылаясь на ученых,
Вес которых — вне сомненья,
Хочет каждый ad absurdum
Привести слова другого.

Суть этого приема — показать ложность тезиса или аргумента, так как следствия, вытекающие из него, противоречат действительности.

Блестяще использовал этот прием в одном из своих выступлений на суде Ф. Н. Плевако, замечательный русский адвокат, обладавший удивительным даром речи.

«В Плевако, — писал А. Ф. Кони, — сквозь внешнее обличие защитника, выступал трибун, для которого дело было лишь поводом и которому мешала ограда конкретного случая, стеснявшая взмах его крыльев со всей присущей им силой».

Страстный и взволнованный голос Ф. Н. Плевако захватывал и покорял слушателей, надолго оставался в их памяти. По воспоминаниям В. В. Вересаева, он выступил в защиту старушки, укравшей жестяной чайник стоимостью 50 копеек. В обвинительной речи прокурор отметил, что кража незначительная, что на преступление бедную старушку толкнула горькая нужда, что подсудимая — вызывает не негодование, а только жалость. Но несмотря на это, подчеркнул он, старушка должна быть осуждена, так как она посягнула на собственность, а собственность священ-

на, все гражданское благоустройство держится на собственности, и если позволить людям покушаться на нее, страна погибнет. После него выступил защитник Плевако. Он сказал так:

> «Много бед и испытаний пришлось претерпеть России за ее больше чем тысячелетнее существование. Печенеги терзали ее, половцы, татары, поляки. Двунадесять языков обрушилось на нее, взяли Москву. Все вытерпела, все преодолела Россия, только крепла и росла от испытаний. Но теперь, теперь... старушка украла старый чайник ценою в пятьдесят копеек. Этого Россия уж, конечно, не выдержит, от этого она погибнет безвозвратно».

И суд оправдал старушку.

Юмор, ирония, сарказм

Эффективным полемическим средством считается применение юмора, иронии, сарказма.

Юмор — это беззлобно-насмешливое отношение к чему-либо; *ирония* — тонкая насмешка, выраженная в скрытой форме; *сарказм* — язвительная насмешка, злая ирония.

Эти приемы усиливают полемический тон речи, ее эмоциональное воздействие на слушателей, помогают разрядить напряженную обстановку, создают определенный настрой при обсуждении острых вопросов, помогают полемистам добиться успеха в споре.

Ироническое или шутливое замечание может смутить оппонента, поставить его в затруднительное положение, а порой даже разрушить тщательно построенное доказательство, хотя само по себе это замечание далеко не всегда имеет прямое отношение к предмету спора. Поэтому не надо теряться. Лучше всего вести себя естественным образом. Если смешно, можно посмеяться со всеми, а затем обязательно вернуться к обсуждению существа проблемы.

В судебных прениях юмор чаще всего бывает неуместен, а вот ирония и сарказм, направленные на разрушение представленного доказательства, помогают создать образное представление о преступлении, оказать необходимое воздействие на судей и присяжных заседателей. Вот с какой иронией характеризует логические способности одного из полицейских Н. П. Карабчевский, выступавший по делу братьев Скитских:

«...он внес в дело весьма тонкое и ценное соображение. Он первый безоговорочно решил, что преступников было именно двое. Не характер насилия над трупом, не все тонкости судебно-медицинской экспертизы привели его к такому умозаключению. Нет, его осенила простая житейская сообразительность: водка и закуска в месте «засады» найдены в таком друг от друга соотношении и на таком расстоянии, что одному человеку невозможно одновременно дотянуться и до водки, и до закуски. Очевидно, в засаде сидели двое! Гениальное открытие! Оно, без сомнения, могло возникнуть только на благодатной родине бессмертного гоголевского Пацюка, которому, как известно, вареники, и притом обмакнутые в сметану, сами летели в рот» [18, 589].

«Довод к человеку»

Иногда вместо обсуждения по существу того или иного положения начинают оценивать достоинства и недостатки человека, его выдвинувшего. Такой прием в полемике называют «довод к человеку» (лат. ad hominen). Он оказывает сильное психологическое воздействие.

«Довод к человеку» как полемический прием должен применяться в сочетании с другими достоверными и обоснованными аргументами. Как самостоятельное доказательство он считается логической ошибкой, состоящей в подмене самого тезиса ссылками на личные качества того, кто его выдвинул.

Разновидностью «довода к человеку» является прием, который называется «апелляция к публике». Цель приема — повлиять на чувства слушателей, их мнения, интересы, склонить аудиторию на сторону говорящего.

Какое сильное влияние порой оказывают на присутствующих «довод к человеку», «апелляция к публике», к какому неожиданному результату может привести их использование, с тонким юмором показывает А. П. Чехов в рассказе «Случай из судебной практики». В окружном суде рассматривалось дело Сидора Шельмецова, обвинявшегося в краже со взломом, мошенничестве и проживании по чужому паспорту. Прокурору удалось доказать вину подсудимого. С защитой выступал опытный адвокат, который, опуская факты, все больше напирал на психологию.

«— Мы — люди, господа присяжные заседатели, будем же и судить по-человечески! — сказал между прочим защит-

ник. — Прежде чем предстать перед вами, этот человек выстрадал шестимесячное предварительное заключение. В продолжение шести месяцев жена лишена была горячо любимого супруга, глаза детей не высыхали от слез при мысли, что около них нет дорогого отца! О, если бы вы посмотрели на этих детей! Они голодны, потому что их некому кормить, они плачут, потому что они глубоко несчастны... Да поглядите же! Они протягивают к вам свои ручонки, прося вас возвратить им их отца!..»

И... пошли плясать нервы N...ской публики! Послышались всхлипывания, кого-то уже вынесли из зала. А защитник продолжал говорить:

«— Знать его душу — значит знать особый, отдельный мир, полный движений. Я изучил этот мир... Изучая его, я, признаюсь, впервые изучил человека. Я понял человека... Каждое движение его души говорит за то, что в своем клиенте я имею честь видеть идеального человека...»

Теперь уже все члены суда полезли в карман за платками. И даже «прокурор, этот камень, этот лед, бесчувственнейший из организмов, беспокойно завертелся на кресле, покраснел и стал глядеть под стол... Слезы засверкали сквозь его очки».

А защитник все продолжал дрожащим голосом:

«— Взгляните на его глаза! ...Неужели эти кроткие, нежные глаза могут равнодушно глядеть на преступление? О, нет! Они, эти глаза, плачут! Под этими калмыцкими скулами скрываются тонкие нервы! Под этой грубой, уродливой грудью бьется далеко не преступное сердце! И вы, люди, дерзнете сказать, что он виноват?!

Тут не вынес и сам подсудимый. Пришла и его пора заплакать. Он замигал глазами, заплакал и беспокойно задвигался...

— Виноват! — заговорил он...»

Подсудимый во всем сознался. Его осудили.

Атака вопросами

Атака вопросами — полемический прием, состоящий в том, что очередное высказывание полемист заканчивает вопросом оппоненту, заставляя его все время отвечать на вопросы. Цель этого приема состоит в том, чтобы сделать положение оппонента затруднительным, заставить его защищаться, оправдываться, создать для себя наиболее благоприятные условия спора.

Таковы основные приемы, помогающие более эффективно вести дискуссию, полемику.

14.5. Уловки в споре

Уловкой в споре называется всякий прием, с помощью которого хотят облегчить спор для себя и затруднить для противника.

Практикой публичных споров, начиная с античных времен, выработано множество таких способов, разнообразных по своему характеру и сущности. Многие из них подробно описаны в литературе. Например, своеобразным «катехизисом обмана» является книга У. Гамильтона «Парламентская логика», вышедшая в Англии в XIX веке. Свод уловок приводит в своей книге «Эристика, или искусство побеждать в спорах» немецкий философ А. Шопенгауэр.

Большое внимание описанию уловок в споре уделяется в работе С. И. Поварнина «Спор. О теории и практике спора». Автор делит уловки на позволительные и непозволительные, анализирует психологические уловки, рассматривает различные виды софизмов.

Разберем наиболее распространенные ситуации, встречающиеся в споре. Например, противник привел довод, на который трудно сразу найти достойный ответ, поэтому стараются незаметно для оппонента *«оттянуть возражение»*. С этой целью ставят вопросы в связи с приведенным доводом, как бы для выяснения его; начинают ответ издали, с чего-нибудь не имеющего прямого отношения к данному вопросу; начинают опровергать второстепенные аргументы, а затем, собрав силы, разбивают главные доводы противника и т. п. «Оттягиванием возражения» рекомендуется воспользоваться и в том случае, если вы сильно растерялись, нервничаете, у вас вдруг «пропали» все мысли, в голове путаница. Чтобы не показать противнику свое состояние, можно начать говорить о чем-то постороннем твердым, уверенным голосом. Иногда довод противника кажется правильным, но не стоит спешить соглашаться с ним.

Может сложиться и такая ситуация: в процессе обсуждения спорной проблемы один из полемистов замечает, что совершил ошибку. Если она будет обнаружена, это дискре-

дитирует позицию выступающего. Если ошибка останется незамеченной, полемист станет проводником неправильной мысли, неточной информации. Открыто признать ошибку по различного рода соображениям полемист не желает и прибегает к речевым оборотам, позволяющим смягчить и исправить ситуацию: «Я не то хотел сказать»; «Эти слова неправильно выражают мою мысль»; «Позвольте мне уточнить свою позицию» и др. Все эти приемы считаются *позволительными*, они вполне допустимы в публичном споре. Их использование не мешает выяснению истины, не компрометирует оппонента.

Однако следует иметь в виду, что недобросовестные полемисты в спорах часто прибегают к различного рода нечестным средствам.

Грубейшими *непозволительными* уловками С. И. Поварнин считает неправильный выход из спора, срывание спора, довод «к городовому», «палочные» доводы.

Выход из спора. Один из участников чувствует, что спор складывается не в его пользу, что у него нет достаточных аргументов, и старается «улизнуть из спора», «притушить спор», «прикончить спор».

Срывание спора. Порой противник бывает заинтересован в том, чтобы сорвать спор, так как он ему не по силам, невыгоден в силу каких-либо причин. В таких случаях прибегают к грубым «механическим» уловкам: перебивают противника, не дают ему говорить, явно показывают нежелание слушать оппонента — зажимают уши, напевают, насвистывают, смеются, топают ногами и т. п. Иногда эти действия совершают слушатели, желая поддержать своего единомышленника и навредить его сопернику. Этот прием называют «обструкцией» (намеренный срыв спора).

«Довод к городовому». Тезис оппонента объявляется опасным для государства или общества. Противнику по сути «зажимают рот», спор прекращается, победа на стороне применившего уловку.

«Палочные доводы». Приводят такой довод, который оппонент должен принять из боязни чего-нибудь неприятного, часто опасного, или на который он не может ответить по той же причине и должен либо молчать, либо придумывать какие-нибудь «обходные пути».

Разновидностью «довода к городовому» и «палочных доводов» считается уловка под названием **«чтение в сердцах».**

Суть ее заключается в том, что оппонент не столько разбирает слова противника, сколько ссылается на те мотивы, которые заставили их высказать («Вы говорите из жалости к нему»; «Вас заставляют так говорить интересы данной организации»; «Вы преследуете личные интересы» и т. п.).

В романе М. А. Шолохова «Тихий Дон» описывается заседание представителей Военно-революционного комитета и членов войскового правительства в январе 1918 года в городе Новочеркасске. Разгорелась жаркая полемика. Идет острое столкновение классовых интересов. После короткого перерыва заговорил Каледин. Чтобы вызвать недоверие к представителям Военно-революционного комитета, генерал использует названный прием:

> «Вы — слепое орудие в руках большевиков. Вы исполняете волю немецких наемников, не осознав той колоссальной ответственности, которую берете на себя перед всем казачеством. Советую одуматься, ибо неслыханные бедствия несете вы родному краю, вступив на путь распри с правительством, отражающим волю всего населения».

После Каледина говорили члены правительства казачьей и иногородней части. Стремясь развенчать большевиков в глазах казаков, они не гнушаются даже прямыми оскорблениями, что совершенно недопустимо в публичной полемике. Вот с жаркой речью выступает Мельников. Он называет большевиков «самозванцами и проходимцами», «Отрепьевыми»:

> «— Красногвардейские отряды рвутся на Дон, чтобы уничтожить казачество! Они загубили Россию своими безумными порядками и хотят загубить и нашу область! История не знает таких примеров, чтобы страной управляла разумно и на пользу народа кучка самозванцев и проходимцев. Россия очнется и выкинет этих Отрепьевых! А вы, ослепленные чужим безумием, хотите вырвать из наших рук власть, чтобы открыть большевикам ворота! Нет!»

Ему вторит подъесаул Шеин, оскорбляющий Подтелкова.

> «— Неужели вы думаете, Подтелков, что за вами, за недоучкой и безграмотным казаком, пойдет Дон? Если пойдут, — так кучка оголтелых казаков, которые от дома отбились! Но они, брат, очнутся — и тебя же повесют!»

Прямые оскорбления, примеры использования которых приведены, — это уловка, рассчитанная на подрыв автори-

тета противника, создания негативного к нему отношения, что неизбежно ведет к прерыванию спора.

К подобного рода уловкам относится и **инсинуация.** Слово *инсинуация* (лат.) означает «клеветническое измышление, имеющее целью опорочить кого-либо; злостный вымысел, клевета». Суть приема заключается в том, что участник спора, желая опорочить своего противника, подорвать к нему доверие, а следовательно, и к его доводам, пользуется безответственными намеками и заявлениями, например, «Понятно, чем вы занимались во время этого визита...», «Мы еще разберемся, откуда у вас появились средства для строительства новой дачи», «Да уж известно, как вы проводите свое свободное время».

Довольно большую группу нечестных средств составляют ***психологические уловки.*** Они разнообразны по своей сущности, многие основаны на хорошем знании особенностей психологии людей, слабостей человеческой натуры. Как правило, эти уловки содержат элементы хитрости и прямого обмана. В них проявляется грубое, неуважительное отношение к оппоненту.

Рассмотрим некоторые из них.

Выведение противника из равновесия. Для этого используются грубые выходки, оскорбления, явно несправедливые, издевательские обвинения и т. п. Если противник «вскипел» — дело выиграно. Он потерял шанс на успех в споре.

> Вот что писал по поводу этой уловки А. Шопенгауэр: «Стараться раздражать противника, ибо под влиянием гнева он не в состоянии следить за собой и высказывать правильные мнения, ни даже заметить свою правоту. Гнев же можно вызвать постоянными придирками и явным недобросовестным отношением» [134, 30].

А в другом месте он советует:

> «Если при каком-нибудь приведенном удачно аргументе противник начинает видимо злиться, надо усиленно пользоваться этим аргументом и даже злоупотреблять им, не только по той причине, что он раздражает и дразнит противника, но и потому, что благодаря такому факту мы можем смело вывести заключение, что нечаянно напали на слабую сторону и, следовательно, легко можем поймать его на чем-нибудь» [134, 41—42].

Ставка на ложный стыд. Известно, что люди часто хотят казаться лучше, чем они есть на самом деле, боятся «уронить себя» в глазах окружающих.

Вот на этом-то желании выглядеть чуть лучше и играют некоторые опытные полемисты. Например, приводя недоказанный или даже ложный вывод, противник сопровождает его фразами: «Вам, конечно, известно, что наука давно установила»; «Неужели вы до сих пор не знаете?»; «Общеизвестным является факт» и под., т. е. делает ставку на ложный стыд. Если человек не признается, что это ему неизвестно, он «на крючке» у противника и вынужден соглашаться с его аргументами.

«Подмазывание аргумента». Другая родственная уловка, основанная на самолюбии, называется подмазыванием аргумента. Слабый довод, который может быть легко опротестован, сопровождается комплиментом противнику. Например: «Вы, как человек умный, не станете отрицать»; «Всем хорошо известна ваша честность и принципиальность, поэтому вы...»; «Человек недостаточно образованный не оценит, не поймет приведенный аргумент, но вы...» Иногда противнику тонко дают понять, что к нему лично относятся с особым уважением, высоко ценят его ум, признают его достоинства.

Как вы помните, великолепно искусством подмазывания аргумента владел Чичиков. Настойчиво добиваясь своей цели, понимая шаткость своего положения, гоголевский герой раздает комплименты налево и направо. Плюшкин просит его заплатить по сорок копеек за душу, ссылаясь на свою бедность, но Чичиков ловко уходит от этого:

> «Почтеннейший! не только по сорока копеек, по пятисот рублей заплатил бы! С удовольствием заплатил бы, потому что вижу — почтенный, добрый старик терпит по причине собственного добродушия».

Подобным образом он торгуется и с Собакевичем:

> «Мне странно, право: кажется, между нами происходит какое-то театральное представление, или комедия; иначе я не могу себе объяснить... Вы, кажется, человек довольно умный, владеете сведениями образованности. Ведь предмет просто: фу-фу. Что ж он сто́ит? кому нужен?»

Внушение. В публичном споре большое влияние как на оппонентов, так и на слушателей оказывает внушение.

Поэтому нельзя поддаваться и такой распространенной уловке, как самоуверенный, безапелляционный, решительный тон. Человек, говорящий с апломбом, внушительным голосом, психологически давит на присутствующих. Действительно, когда противник ведет себя очень уверенно, не имея на это никаких оснований, мы, даже если и чувствуем себя правыми, начинаем сомневаться в своей позиции. А уж если мы недостаточно разобрались в проблеме, то и вообще пасуем перед ним. В подобной ситуации требуется внутренняя собранность, выдержка, деловой тон, умение перевести разговор от общих фраз к рассмотрению существа дела.

Кроме соответствующего тона есть много и других разнообразных уловок, рассчитанных на внушение и психологическое воздействие на участников спора. Это и насмешка, и стремление оборвать противника, вызвать недоверие к его словам, резко отрицательная оценка высказанных суждений, обидная реплика и т. п.

Л. Н. Толстой в романе «Война и мир» описывает, как эти средства активно используют генералы на военном совете при обсуждении плана предстоящего сражения:

> «Стараясь как можно язвительнее оскорбить Вейротера в его авторском военном самолюбии, Ланжерон доказывал, что Бонапарте легко может атаковать, вместо того чтобы быть атакованным, и вследствие того сделает всю эту диспозицию совершенно бесполезною. Вейротер на все возражения отвечал твердой презрительной улыбкой, очевидно, вперед приготовленною для всякого возражения, независимо от того, что бы ему ни говорили.
>
> — Ежели бы он мог атаковать нас, то нынче бы это сделал, — сказал он.
>
> — Вы, стало быть, думаете, что он бессилен? — сказал Ланжерон.
>
> — Много, если у него сорок тысяч войска, — отвечал Вейротер с улыбкою доктора, которому лекарка хочет указать средства лечения.
>
> — В таком случае он идет на свою погибель, ожидая нашей атаки, — с тонкой иронической улыбкой сказал Ланжерон.
>
> ... Вейротер усмехнулся опять тою улыбкой, которая говорила, что *ему* смешно и странно встречать возражения от русских генералов и доказывать то, в чем не только он сам слиш-

ком хорошо был уверен, но в чем уверены были им государи императоры».

Желая унизить друг друга, задеть чувство собственного достоинства, показать свое превосходство в военных знаниях, и Вейротер, и Ланжерон прибегают к презрительной улыбке, иронической усмешке, язвительному тону.

Немало интересных наблюдений и замечаний по поводу ведения спора содержится в произведениях тонкого психолога А. П. Чехова. Вот, к примеру, как самоуверенно спорит Варя из рассказа «Учитель словесности». Ей 23 года, она хороша собой, считается умной и образованной. Она держится солидно, строго, как это и подобает старшей дочери, занявшей в доме место покойной матери. Всякий разговор, даже о погоде, она непременно сводила на спор. У нее была какая-то страсть — ловить всех на слове, уличать в противоречии, придираться к фразе.

Если с ней начинали говорить о чем-нибудь, она пристально смотрела в лицо и вдруг перебивала: «Позвольте, позвольте, Петров, третьего дня вы говорили совсем противоположное!» Часто она, насмешливо улыбаясь, говорила: «Однако, я замечаю, вы начинаете проповедовать принципы третьего отделения. Поздравляю вас». Если кто-нибудь острил или говорил каламбур, она тотчас подавала свой голос: «Это старо!» или «Это плоско!» Когда острил офицер, она непременно делала презрительную гримасу и парировала: «Арррмейская острота!» И это «ррр» выходило у нее очень внушительно.

Ссылка на возраст, образование, положение. Нередко в спорах в качестве аргументов используют ссылки на свой возраст, образование и положение. Довольно часто мы сталкиваемся с такими рассуждениями: «Вот доживите до моих лет, тогда и судите»; «Сначала получите диплом, а потом и поговорим»; «Займете мое место, тогда и рассуждать будете» и др. Однако известно, что человек, старший по возрасту, имеющий высшее образование, занимающий определенную должность, далеко не всегда бывает прав. Поэтому не следует сразу сдавать позиции и отступать; необходимо потребовать, чтобы оппонент привел более веские и убедительные аргументы.

У французского философа-гуманиста М. Монтеня в книге «Опыты» есть интересное наблюдение:

«То же самое и в наших диспутах: важный вид, облачение и высокое положение говорящего часто заставляют верить словам пустым и нелепым. Никому и в голову не придет, что у человека столь уважаемого и почитаемого нет за душой ничего, кроме этого уважения толпы, и что человек, которому поручается столько дел и должностей, такой высокомерный и надменный, не более искусен, чем какой-то другой, издали низко кланяющийся ему и ничьим доверием не облаченный» [88, 189].

«Двойная бухгалтерия». Эта уловка основана на склонности людей к двойственности оценок: одна мера для себя и для того, что нам выгодно и приятно, другая — для других людей и для того, что нам не по душе. В споре один и тот же довод может быть верным, когда он нас устраивает, и ошибочным, если не устраивает. Когда *мы* опровергаем кого-нибудь с помощью данного довода — он истинный, а когда *нас* им опровергают — он ложный.

Довольно распространены в спорах и **логические уловки**, так называемые **софизмы**, или намеренные ошибки в доказательстве. Следует помнить, что софизм и ошибка различаются только тем, что софизм — намерен, а ошибка — не намеренна. Поэтому сколько есть логических ошибок, столько и софизмов. Остановимся на некоторых уловках софистического характера.

Увод разговора в сторону. Нередко приходится наблюдать такие ситуации, когда участники обсуждения спорной проблемы затрудняются подобрать необходимые аргументы. Чтобы уйти от поражения, сделать его не столь заметным, они всячески уводят разговор в сторону, отвлекают внимание оппонентов второстепенными вопросами, рассказами на отвлеченные темы. Их поведение напоминает действия героев рассказа А. П. Чехова «Накануне поста», в котором описывается такая сцена. Степа, гимназист второго класса, сидит над книгой и плачет. У него опять что-то не получается с математикой, он не понимает, как делится дробь на дробь. Его мать, Пелагея Ивановна, будит мужа и велит ему позаниматься с сыном. Павел Васильевич поднимается и идет к Степе.

«— Ты чего не понимаешь? — спрашивает Павел Васильевич у Степы.

— Да вот... деление дробей! — сердито отвечает тот. — Деление дроби на дробь...

— Гм... чудак! Что же тут? Тут и понимать нечего. Отзубри правило, вот и все... Чтобы разделить дробь на дробь, то для этой цели нужно числителя первой дроби помножить на знаменателя второй, и это будет числителем частного... Ну-с, засим знаменатель первой дроби...

— Я это и без вас знаю! — перебивает его Степа, сбивая щелчком со стола ореховую скорлупу. — Вы покажите мне доказательство!

— Доказательство? Хорошо, давай карандаш. Слушай. Положим, нам нужно семь восьмых разделить на две пятых. Так-с. Механика тут в том, братец ты мой, что требуется эти дроби разделить друг на дружку... Самовар поставили?

Затем Павел Васильевич вновь принимается за объяснение:

... Ну-с, теперь слушай. Будем так рассуждать. Положим, нам нужно разделить семь восьмых не на две пятых, а на два, т. е. только на числителя. Делим. Что же получается?

— Семь шестнадцатых.

— Так, молодец. Ну-с, штукенция в том, братец ты мой, что мы... что, стало быть, если мы делим на два, то... Постой, я сам запутался».

Так и не сумев привести доказательства, Павел Васильевич пускается в воспоминания. Он рассказывает о своем учителе математики Сигизмунде Урбановиче, из поляков, который, бывало, каждый урок путался и начинал плакать. Говорит о великодушии своего товарища Мамахина, крупного гимназиста, в сажень ростом, которого даже учителя боялись. Дело заканчивается тем, что отец с сыном, услышав зов Пелагеи Ивановны, бросают арифметику и удаляются пить чай.

Очевидно, что Павел Васильевич начинает философствовать только потому, что не может решить простой задачи. Но в споре этой уловкой часто пользуются совершенно сознательно.

Перевод спора на противоречия между словом и делом. Уйти от предмета обсуждения, оставить в стороне выдвинутый тезис можно и с помощью такой уловки — перевести спор на противоречия между словом и делом, взглядами противника и его поступками, образом жизни. Показав несоответствие выдвинутого тезиса действиям оппонента, ставят противника в неловкое положение, сводят фактически спор на нет. Яркой иллюстрацией для подтверждения

этого служит диалог между Обломовым и Штольцем в романе И. А. Гончарова «Обломов». Целую неделю Штольц возил друга по всему Петербургу по своим делам. Обломов протестовал, жаловался, спорил, но ничего поделать не мог. Однажды они вернулись откуда-то очень поздно, и Обломов восстал против этой суеты:

«— Целые дни, — ворчал Обломов, надевая халат, — не снимаешь сапог: ноги так и зудят! Не нравится мне эта ваша петербургская жизнь! — продолжал он, ложась на диван.

— Какая же тебе нравится? — спросил Штольц.

— Не такая, как здесь.

.... — Ты философ, Илья! — сказал Штольц. — Все хлопочут, только тебе ничего не нужно!

— Вот этот желтый господин в очках, — продолжал Обломов, — пристал ко мне: читал ли я речь какого-то депутата, и глаза вытаращил на меня, когда я сказал, что не читаю газет. И пошел о Людовике-Филиппе, точно как будто он родной отец ему. Потом привязался, как я думаю: отчего французский посланник выехал из Рима? Как, всю жизнь обречь себя на ежедневное заряженье всесветными новостями, кричать неделю, пока не выкричишься! Сегодня Мехмет-Али послал корабль в Константинополь, и он ломает себе голову: зачем? Завтра не удалось Дон-Карлосу — и он в ужасной тревоге. Там роют канал, тут отряд войска послали на Восток; батюшки, загорелось! лица нет, бежит, кричит, как будто на него самого войско идет. Рассуждают, соображают вкривь и вкось, а самим скучно — не занимает это их, сквозь эти крики виден непробудный сон! Это им постороннее: они не в своей шапке ходят. Дела-то своего нет, они и разбросались на все стороны, не направились ни на что. Под этой всеобъемлемостью кроется пустота, отсутствие симпатии ко всему! А избрать скромную, трудовую тропинку и идти по ней, прорывать глубокую колею — это скучно, незаметно; там всезнание не поможет и пыль в глаза пускать некому.

— Ну, мы с тобой не разбросались, Илья. Где же наша скромная, трудовая тропинка? — спросил Штольц.

Обломов вдруг смолк.

— Да вот я кончу только... план... — сказал он. — Да бог с ними! — с досадой прибавил потом. — Я их не трогаю, ничего не ищу; я только не вижу нормальной жизни в этом. Нет, это не жизнь, а искажение нормы, идеала жизни, который указала природа целью человеку...

— Какой же это идеал, норма жизни?

Обломов не отвечал».

Как видите, Штольц не стал опровергать ни тезиса, ни доводов Обломова, он просто перевел разговор на образ жизни самого Обломова, на его идеалы, и тот сник, замолчал, спор прекратился.

Эта уловка действует не только на противника, но и на свидетелей спора. Обычно слушателям некогда вникать в суть дела, да они и не хотят это делать. Даже если между выдвинутым принципом и поведением нет противоречия, никто не станет ни в чем разбираться, уловка достигает цели. По поводу подобного типа уловок С. И. Поварнин пишет: «Это один из видов «зажимания рта» противнику и не имеет ничего общего с честною борьбою в споре за истину. — Как прием обличения он, может быть, и требуется и часто необходим. Но обличение и честный спор за истину, как борьба мысли с мыслью, — две вещи несовместимые».

Перевод вопроса на точку зрения пользы или вреда. Это одна из распространенных уловок в публичном споре. Вместо доказательства истины того или иного положения выясняется, имеет ли оно пользу для нас или нет. И понятно, когда мы чувствуем, что данное предложение выгодно нам, хотя и имеет вредные последствия для других, мы скорее с ним соглашаемся. Этой-то слабостью человеческой натуры и пользуются недобросовестные спорщики. Они начинают давить на противника, подчеркивая преимущества своей позиции для оппонента. Такие доводы называют нередко «карманными», т. е. удобными, выгодными. И оказывают они порой просто гипнотическое действие. Интересный пример использования этой уловки находим у И. А. Гончарова в романе «Обрыв».

В парадной гостиной Татьяны Марковны идет оживленная беседа. Помещик Иван Петрович наступает на Райского с различными вопросами:

«— Или, например, Ирландия, — начал Иван Петрович с новым воодушевлением, помолчав, — пишут, страна бедная, есть нечего, картофель один, и тот часто не годится для пищи...

— Ну-с, так что же?

— Ирландия в подданстве у Англии, а Англия — страна богатая: таких помещиков, как там, нет нигде. Отчего теперича у них не взять хоть половину хлеба, скота да и не отдать туда, в Ирландию?

— Что это, брат, ты проповедуешь: бунт? — вдруг сказал Нил Андреич.

— Какой бунт, ваше превосходительство... Я только из любопытства.

— Ну, если в Вятке или Перми голод, а у тебя возьмут половину хлеба даром, да туда?

— Как это можно! Мы — совсем другое дело...

— Ну, как услышат тебя мужики? — напирал Нил Андреич, — а? тогда что?

— Ну, не дай боже! — сказал помещик.

— Сохрани боже! — сказала и Татьяна Марковна».

Видите, как быстро отступил Иван Петрович, ведь дело коснулось его личной выгоды.

Смещение времени действия. Иногда спорщики используют и такую уловку: в процессе рассуждения они смещают время действия, подменяют то, что справедливо для прошлого и настоящего, тем, что произойдет в будущем. О том, как эту уловку применил директор товарищ Кирчев, опровергая выступление своего сослуживца Симеонова, с юмором рассказал автор фельетона «Спасение честного имени»:

«Заметив, с какой мрачной решимостью он встал, все поняли, что Симеонов решил покритиковать самого директора.

— Я считаю, что хватит молчать, — сказал Симеонов вибрирующим от волнения голосом, и в зале наступила могильная тишина. — Всем известно, что наш директор деспот. Он зажимает критику! Никто не смеет возразить ему, прекрасно понимая, что за этим последует...

Симеонов продолжал в том же духе еще минут десять. После него с опровержением выступил сам товарищ Кирчев, наш директор.

— Товарищи, — начал он, — с большим вниманием выслушал я выступление предыдущего оратора. Говорил он довольно интересно, но поставил своими обвинениями в неловкое положение и себя, и меня. Подумайте сами: если после всего сказанного я не накажу его, что же получится? А получится, что я вовсе не злостный зажимщик критики и что Симеонов публично оклеветал меня! Вот что получится, товарищи! Получится, что Симеонов клеветник и лгун! Честное имя товарища Симеонова, который так страстно критиковал меня, будет серьезно запятнано. А это, в свою очередь, может бросить тень на весь наш славный коллектив. Поэтому я считаю, что честное имя товарища Симеонова должно быть спасено. А сделать

это, я думаю, лучше всего, наказав его, например, переводом на нижеоплачиваемую должность и лишением квартальной премии...

Зал разразился аплодисментами» [95, 40—41].

Очевидно, что директор Кирчев заботится не о спасении репутации Симеонова, как он это утверждает, а о том, чтобы расправиться с ним за критику. Ведь Симеонов говорил, каким было до сих пор поведение директора, а не каким оно будет, поэтому изменение в поведении директора не могло опровергнуть высказывания Симеонова и опорочить его имя.

Нередко полемисты прибегают ***к уловкам, связанным с недобросовестным использованием вопросов и ответов.*** К ним относится, к примеру, так называемая **«ошибка многих вопросов»**. Оппоненту сразу задают несколько различных вопросов под видом одного и требуют немедленного ответа *да* или *нет*. Но дело в том, что заключенные в заданном вопросе подвопросы бывают прямо противоположны друг другу, один из них требует ответа *да*, а другой — *нет*. Отвечающий, не заметив этого, дает ответ только на один из вопросов. Задающий вопросы пользуется этим, произвольно применяет ответ к другому вопросу и запутывает оппонента. Этой уловкой пользовались еще в античном мире. Вот типичный вопрос подобного вида. Ученика спрашивали: «Прекратил ли ты бить своего отца? Да или нет?» Если отвечающий скажет «да», то получится, что он бил своего отца, если скажет «нет», то выходит, что он продолжает бить своего отца. Очевидно, что на такой вопрос невозможно ответить в форме «да» или «нет». Ученик должен был сказать приблизительно так: «Я не могу даже подумать о том, чтобы можно было бить отца, ибо большего позора для сына быть не может».

В спорах нередкими бывают ситуации, когда полемисты по разным причинам стараются **уклониться от поставленных вопросов.** Иногда они просто пропускают вопрос, как говорится, мимо ушей, как бы не замечают его. Так, к примеру, поступает Пигасов в споре с Рудиным:

«— Так что ж за беда? Я спрашиваю: где истина? Даже философы не знают, что она такое. Кант говорит, вот она, мол, что; а Гегель — нет, врешь, она вот что.

— А вы знаете, что говорит о ней Гегель? — спросил, не возвышая голоса, Рудин.

— Я повторяю, — продолжал разгорячившийся Пигасов, — что не могу понять, что такое истина. По-моему, ее вовсе и нет на свете, т. е. слово-то есть, да самой вещи нету».

Некоторые полемисты начинают **иронизировать над вопросами** своего оппонента: «Вы задаете такие «глубокомысленные» вопросы»; «И вы считаете свой вопрос серьезным?»; «Ну что за легкомысленный вопрос»; «Вы задаете такой трудный вопрос, что я пасую перед ним» и под. Часто дается отрицательная оценка самому вопросу: «Это наивный вопрос»; «Этот вопрос звучит аполитично»; «Это же догматизм»; «Это незрелый вопрос». Такого рода фразы не способствуют выяснению истины, конструктивному решению проблемы. Они психологически действуют на оппонента, так как в них проявляется неуважительное к нему отношение. Это позволяет человеку, произносящему такие фразы, уйти от поставленных вопросов, оставить их без ответа.

Наиболее распространенным в споре считается **«ответ вопросом на вопрос»**. Не желая отвечать на поставленный вопрос или испытывая затруднения в поисках ответа, полемист на вопрос оппонента ставит встречный вопрос. Если противник начинает отвечать, значит, он попался на эту уловку. На это и рассчитывает Чичиков во время беседы после совершения купчей:

«Когда проходили они канцелярию, Иван Антонович кувшинное рыло, учтиво поклонившись, сказал потихоньку Чичикову:

— Крестьян накупили на сто тысяч, а за труды дали только одну беленькую.

— Да ведь какие крестьяне, — отвечал ему на это тоже шепотом Чичиков, — препустой и преничтожный народ, и половины не стоит.

Иван Антонович понял, что посетитель был характера твердого и больше не даст.

— А почем купили душу у Плюшкина? — шепнул ему на другое ухо Собакевич.

— А Воробья зачем приписали? — сказал ему в ответ на это Чичиков.

— Какого Воробья? — сказал Собакевич.

— Да бабу, Елисавету Воробья, еще и букву ъ поставили на конце.

— Нет, никакого Воробья я не приписывал, — сказал Собакевич и отошел к другим гостям».

Прибегают полемисты и к такой своеобразной уловке, как **«ответ в кредит»**. Испытывая трудности в обсуждении проблемы, они переносят ответ на «потом», ссылаясь на сложность вопроса.

Таковы некоторые нечестные приемы, с которыми приходится сталкиваться в спорах. С остальными уловками можно познакомиться самостоятельно, читая литературу об искусстве спора.

Необходимость знания такого рода средств не вызывает сомнения. Каждый, кто борется за свои убеждения, ищет правильные решения, утверждает истину, должен не только сам быть вооружен, но и хорошо знать методы своего оппонента. Умение распознать ту или иную уловку, показать, с какой целью она использована, дать достойный отпор противнику — необходимое качество полемиста.

Исследователи разрабатывают специальные методики защиты от некорректных приемов ведения спора. Например, если оппонент переводит обсуждение спорной проблемы на другую, не менее важную тему, то рекомендуют сначала согласиться с тем, что новая тема, безусловно, заслуживает внимания, а затем предложить вернуться к прежней.

Мелкие уколы со стороны оппонента целесообразно игнорировать, а при явных оскорблениях необходимо на время прервать спор.

Полезные методические указания по разрешению сложных ситуаций при принятии управленческих решений содержатся в книге Отто Эрнста «Слово предоставлено Вам: практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров». Автор описывает действия партнера во время спора и возможные реакции на эти действия. Приведем эту таблицу полностью.

Действия партнера во время спора	Возможная реакция на действия партнера во время спора
• голословные утверждения	активизация партнера за счет постановки вопросов: какие аргументы можно привести?

• отклонение решения («все равно не получится»	какое другое решение возможно?
• обвинение в иллюзиях («чистая теория»)	какие реальные цели (средства, пути решения) возможны?
• непродуктивные вопросы (например, об организационных деталях при обсуждении стратегических вопросов)	как это связано с обсуждаемой проблемой?
• упрощение проблемы («пойдет своим чередом»)	какие противоречия, препятствия могут при этом возникнуть?
• усложнение проблемы (экстремальный метод «да, но» — постоянная позиция)	как можно решить задачу?
• выдвижение требований (по численности трудящихся, финансовым, материальным средствам)	как удовлетворить эти требования?
• рутина («всегда так поступали, и все обходилось»)	какая разница в эффективности (новое, старое)?
• многословие («много воды — мало аргументов»)	каков смысл вашего высказывания?
• уход от смысла (высокопарные слова, сложные непонятные конструкции предложений)	требование (прямое) говорить ясно
• односторонний подход (например, излишнее теоретизирование при необходимости обсуждения практических аспектов)	в чем заключается практическая ценность сказанного?
• ошибка при обобщении (отдельное, общее явление)	прямые вопросы: не касается ли это частного случая, явления, возможности?
• недостаток критериев при оценке (самонадеянные суждения)	на основе каких критериев сделана оценка?
• произвольность сравнений (количество, качество)	не нужен ли здесь дифференцированный подход?

Таким образом, необходимо быть психологически готовым к различного рода нападкам и уловкам со стороны оппонента. Важно сохранять выдержку и самообладание. Следует помнить, что нечестные приемы так или иначе связаны с отступлением от законов правильного мышления, с нарушением основных правил, которым подчиняется спор, со стремлением увести разговор от предмета обсуждения.

Контрольные вопросы и задания

1. *Расскажите об истории искусства спора.*
2. *Какие виды споров вы знаете?*
3. *Сформулируйте основные правила ведения спора, охарактеризуйте их.*
4. *Что оказывает влияние на поведение полемистов?*
5. *В чем проявляется уважительное отношение оппонентов друг к другу?*
6. *Какие полемические приемы применяются в споре? Приведите примеры их использования.*
7. *К каким уловкам нередко прибегают в споре недобросовестные полемисты? В чем суть этих уловок?*
8. *Приходилось ли вам сталкиваться с нечестными приемами противника? Как вы вели себя в подобной ситуации?*

Раздел V

СУДЕБНЫЕ ПРЕНИЯ: КОММУНИКАТИВНЫЙ АСПЕКТ

Глава 15

СУДЕБНАЯ РЕЧЬ КАК ПРОЦЕСС

15.1. Особенности судебной речи

«Судебное красноречие, — писал Н. П. Карабчевский, — красноречие особого рода. На него нельзя смотреть лишь с точки зрения эстетики. Вся деятельность судебного оратора — деятельность боевая. Это вечный турнир перед возвышенной и недосягаемой «дамой с повязкой на глазах» [124, 12].

Судебная речь существенно отличается от других видов публичных выступлений. Это официальная профессиональная речь, она является обязательным компонентом важнейшей судебной процедуры — судебных прений.

❖ ***Для размышления***

Теперь, после долгого житейского опыта, я прибавил бы <...> указание на то, что ораторские приемы совсем неодинаковы для всех вообще публичных речей и что, например, судебному оратору и оратору политическому приходится действовать совершенно различно. Речи политического характера не могут служить образцами для судебного оратора, ибо политическое красноречие совсем не то, что красноречие судебное. Уместные и умные цитаты,

> хорошо продуманные примеры, тонкие и остроумные сравнения, стрелы иронии и даже подъем на высоту общечеловеческих начал далеко не всегда достигают своей цели на суде. В основании судебного красноречия лежит необходимость **доказывать и убеждать,** т. е., иными словами, необходимость склонять слушателей присоединиться к своему мнению.
>
> *А. Ф. Кони*

Судебные прения — часть судебного разбирательства, в которой стороны подводят итоги проведенного исследования фактических обстоятельств дела, анализируют собранные доказательства, высказывают и обосновывают каждый свое мнение по поводу вопросов, подлежащих разрешению судом [115, 948].

В судебных прениях по уголовному делу участвуют: государственный обвинитель защитник, подсудимый, если дело рассматривается без участия защитника, а также гражданский истец, гражданский ответчик или их представители. По делам частного обвинения (оскорбление, клевета, побои, причинение легкого телесного повреждения и т. п.) в судебных прениях в качестве обвинителя участвует потерпевший или его представитель. Допускается выступление общественных обвинителей и общественных защитников.

По гражданскому делу в судебных прениях принимают участие истец, ответчик, их представители; третьи лица; прокурор, а также уполномоченные органов государственного управления и других организаций, обратившихся в суд за защитой прав и охраняемых законом интересов других лиц; уполномоченные органов государственного управления, привлеченных судом к участию в процессе или вступивших в процесс по своей инициативе; представители общественных организаций и трудовых коллективов, если они допущены к участию в судебном разбирательстве.

Таким образом, судебные прения состоят из речей лиц, представляющих сторону обвинения или защиты, а судебная речь — это публичная речь, обращенная к суду, а также ко всем участвующим и присутствующим при рассмотрении уголовного или гражданского дела, произнесенная в судебном заседании и представляющая собой изложение выводов оратора по данному делу и его возражения другим ораторам.

Судебная речь должна быть направлена на обеспечение полного, всестороннего и объективного исследования обстоятельств дела, содействовать вынесению законного, обоснованного и справедливого приговора.

Цель судебной речи — способствовать формированию внутреннего убеждения судей, убедительно и аргументированно воздействовать на народных и присяжных заседателей, присутствующих в зале суда граждан.

Предметом судебной речи является деяние, за которое подсудимый привлекается к уголовной или иной ответственности.

Содержание судебной речи представляет собой совокупность вопросов, разрешаемых судом при постановлении приговора.

Материалом для судебной речи служат обстоятельства, связанные с конкретным уголовным или гражданским делом, факты, доказательства.

Специфическая особенность судебной речи — **строгая процессуальная регламентированность.** Например, обвинители и защитники, потерпевший и подсудимый, участвующие в судебных прениях по уголовному делу, высказывают соображения по поводу установленных в ходе судебного следствия фактических обстоятельств дела, доказанности или недоказанности обвинения, наступивших в результате преступления последствий, юридической оценки преступлений и т. д. Для профессиональных участников процесса (прокурора, обвинителя, адвоката-защитника) изложение и обоснование своей позиции по данным вопросам — процессуальная обязанность. В их речах должен быть сделан вывод о виновности или невиновности подсудимого, о юридической квалификации преступления, о наказании подсудимого или освобождении от наказания, о разрешении гражданского иска, а также других возникающих по делу вопросов. А вот для подсудимого или для потерпевшего по делам частного обвинения выступление в суде — это право, которым они могут воспользоваться или нет.

Гражданский истец, гражданский ответчик или их представители могут касаться в своих речах только вопросов, связанных с разрешением гражданского иска.

Судебные прения в суде присяжных тоже подчиняются определенному порядку. Они как бы разделяются на две части: в первой участники, включая потерпевшего, выска-

зываются лишь по вопросу о виновности или невиновности подсудимого. В случае признания подсудимого виновным обсуждаются вопросы, связанные с определением меры наказания.

При рассмотрении гражданского дела прокурор, адвокаты, юрисконсульты обязаны опираться на правовые нормы, которыми регулируются возникшие правоотношения [115].

Как по уголовному, так и по гражданскому делу участники судебных прений не вправе ссылаться на доказательства, которые не рассматривались в судебном заседании или признаны судом недопустимыми. Если возникает необходимость предъявить новые доказательства, они могут ходатайствовать о возобновлении судебного следствия.

Последовательность выступлений определяется судом. Продолжительность судебных прений не ограничивается определенным временем, но председательствующий может останавливать выступающих, если они касаются обстоятельств, не имеющих отношения к рассматриваемому делу.

Особенностью судебной речи является ее **состязательный характер.** Обвинение и защита на равных основаниях отстаивают свою точку зрения перед судом. Принцип состязательности — важнейший принцип судопроизводства, закрепленный в Конституции РФ. Он предполагает: 1) отделение функций обвинения и защиты от функции правосудия и их размежевание между собой; 2) наделение сторон равными процессуальными правами для осуществления их функций; 3) руководящее положение суда в процессе и предоставление только суду права принимать по делу решение.

Состязательный характер судебных прений помогает суду всесторонне и объективно проанализировать все обстоятельства дела, принять обоснованное, взвешенное решение и вынести справедливый приговор.

Чтобы оказать желаемое воздействие на судей и других участников процесса, судебная речь должна быть обязательно **доказательной** и **убедительной,** содержать обоснованные выводы по вопросам, надлежащим разрешению судом

Речи обвинителей и защитников носят преимущественно **оценочный характер** и отличаются **нравственно-правовой направленностью.**

Ораторы рассматривают мотивы, причины совершения преступления, действия подсудимого, все доказательства по

делу, руководствуясь нормами права, дают юридическую квалификацию преступления.

Судебные речи призваны играть важную **воспитательную роль**, особенно когда судебное заседание идет при открытых дверях, а рассматриваемое дело является социально значимым. Очень важно показывать присутствующим в зале судебного заседания общественную опасность совершенного преступления, прививать чувство уважения к закону и правопорядку.

Следует всегда помнить, что судебный зал является той лабораторией, где формируется и общественное мнение. А. Ф. Кони писал, что «деятели судебного состязания не должны забывать, что суд, в известном отношении, есть школа для народа, из которой, помимо уважения к закону, должны выноситься уроки служения правде и уважения к человеческому достоинству» [61, 66].

Необходимо также иметь в виду, что судебная речь, как справедливо отмечают исследователи, это не просто уголовно- или гражданско-процессуальное действие, а творческий процесс, требующий от выступающего не только юридических знаний, но и владения риторическими навыками и умениями, ораторским искусством, большой, напряженной работы над собой.

«Красноречивым будет тот, — утверждал Цицерон, — кто на форуме и в гражданских процессах будет говорить так, что убедит, доставит наслаждение, подчинит себе слушателя. Убеждение вызывается необходимостью, наслаждение зависит от приятности речи, в подчинении слушателя — победа» [116, 26].

Эти слова замечательного римского судебного оратора очень актуальны в современных условиях реформирования судебной системы.

В юридической практике обычно выделяются различные виды судебных речей, а именно:

— прокурорская, или обвинительная, речь;
— общественно-обвинительная речь;
— адвокатская, или защитительная, речь;
— общественно-защитительная речь;
— самозащитительная речь обвиняемого.

Каждый вид судебной речи имеет свое процессуальное и функциональное назначение, отличается особенностями построения и содержания.

После произнесения речей участники судебных прений могут выступить еще по одному разу с репликой по поводу сказанного. Реплика — это самостоятельная речь, ответ, возражение одного участника судебных прений на заявление другого.

Своеобразным видом судебной речи является напутственное слово председательствующего в суде присяжных.

15.2. Характеристика судебной аудитории

«Мы можем рассматривать зал суда как социальный мир в миниатюре, в котором повседневные социальные процессы усиливаются и имеют самые серьезные последствия для всех участников, — пишет известный американский специалист по социальной психологии Д. Майерс. — Здесь, как и везде, люди размышляют о мнениях других и влияют друг на друга» [76, 399—400].

Аудитория, в которой приходится выступать судебному оратору, очень разнородна по своему составу и функциональным ролям. В нее входят следующие группы:

— **профессиональные участники процесса** (судья, прокурор, адвокат, принимающие участие в рассмотрении дела в силу своих профессиональных и процессуальных обязанностей);

— **народные заседатели** (граждане РФ, избранные в установленном законом порядке для участия в отправлении правосудия судами первой инстанции по уголовным и гражданским делам. Они избираются на предприятиях и в организациях открытым голосованием. В уголовном производстве народные заседатели участвуют, когда наказание возможно свыше 5 лет и не превышает 15 лет лишения свободы, а также по всем делам в отношении несовершеннолетних. Большая часть гражданских дел, «если стороны против этого не возражают», рассматривается судьей единолично без участия народных заседателей. С созданием системы арбитражных судов экспериментально начали вводить институт **арбитражных заседателей**, в

число которых включаются лица, компетентные в рассмотрении экономических споров);

— **присяжные заседатели** (граждане РФ, включенные в списки присяжных заседателей и призванные в установленном законом порядке к участию в рассмотрении судом дела. Списки присяжных заседателей составляются краевой, областной, районной, городской администрацией и публикуются в местной печати. Присяжные заседатели составляют коллегию из 12 человек. В совещательной комнате без участия профессионального судьи они самостоятельно принимают решение (вердикт) лишь по вопросу о виновности или невиновности подсудимого, а также о том, заслуживает или не заслуживает он снисхождения);

— **представители общественности** (общественный обвинитель, общественный защитник, представители общественных организаций и трудовых коллективов, выполняющие в судебном заседании общественные обязанности);

— **иные участники процесса** (подсудимый, потерпевший, гражданский истец, гражданский ответчик, свидетели, эксперты, специалисты, защищающие свои интересы или оказывающие помощь в рассмотрении дела, исполняющие возложенные на них законом процессуальные обязанности);

— **родственники, близкие, друзья подсудимого и потерпевшего,** заинтересованные в исходе дела;

— **публика** (лица, пришедшие в суд по различным мотивам. Это может быть профессиональный интерес, озабоченность социальными проблемами, праздное любопытство и т. д.).

Каждая группа выполняет свои процессуальные обязанности или играет определенные функциональные роли.

Присутствие разных адресатов в зале суда значительно осложняет деятельность оратора, обязывает его тщательно продумывать свое выступление, отбирать соответствующие языковые средства, использовать специальные приемы воздействия на слушателей. Его речь должна быть, с одной стороны, достаточно профессиональной, отражать юридические тонкости дела, а с другой стороны, быть понятной даже самому неискушенному слушателю.

❖ *Для размышления*

Русский судебный оратор, наиболее близкий к идеалу русского судебного красноречия, не становится на ходули, не гоняется за эффектами, невысоко ценит громкие, трескучие фразы. Он более беседует, чем декламирует или вещает, обращается больше к здравому смыслу, чем к фантазии присяжных; ему случается, конечно, апеллировать к их чувству, но не к их чувствительности. Он не чуждается украшений речи, но не в них ищет и находит главный источник силы. Он никогда не говорит только на публику, никогда не забывает о деле, к разъяснению которого он призван, никогда не упускает из виду, что от его слов зависит, в большей или меньшей степени, судьба человека. Он не нарушает, без надобности, уважения к чужой личности, щадит, по возможности, даже своих противников, ни в чем существенном, однако, не уступая и не отступая.

К. К. Арсеньев

Кроме того, следует иметь в виду, что находящиеся в зале суда представляют собой два противоположных лагеря — обвинения и защиты. Как образно писал крупный специалист по уголовному праву Л. Е. Владимиров, «суд не ученый Олимп, а площадь, на которой борются две партии: одна хочет подсудимого заковать в кандалы, а другая желает его отбить и спасти» [127, 78]. Каждая сторона стремится оказать влияние на судей, народных, присяжных заседателей и на противную сторону, чтобы добиться желаемого результата. Поэтому зал суда нередко называют полем битвы за умы.

Все участники судебных прений в той или иной степени испытывают также давление общественного мнения, руководствуются социально-политическими и нравственными установками общества.

Сложный процесс взаимодействия всех групп судебной аудитории можно представить схематично (рис. 3).

А вот как мастерски описывает ситуацию в зале суда П. Сергеич:

«...говорит оратор на суде — и перед ним или рядом с ним, в лице подсудимого, его жертвы, их близких и родных, дрожит, терзается, стонет сама жизнь со всеми порывами, страстями, ужасом смерти, страхом возмездия, терзаниями совести ... Нужно ли пояснять, что, видя перед собой эти страдания,

люди становятся несравненно более восприимчивыми ко всякому воздействию на их чувства, другими словами, что в этих условиях больший успех достигается меньшими средствами? Рядовой обвинитель или защитник на суде может сильнее волновать своих слушателей, чем талантливый чтец или актер на эстраде ... Судебный оратор — актер в действительной драме; суд — только один из ее грозных актов *и не последний;* судьи, присяжные — участники этой драмы, и они до последней минуты не знают, к чему она их приведет, окажется ли комедией или трагедией. Они пришли на суд не для отдыха или изысканных эстетических трепетаний; не развлечения

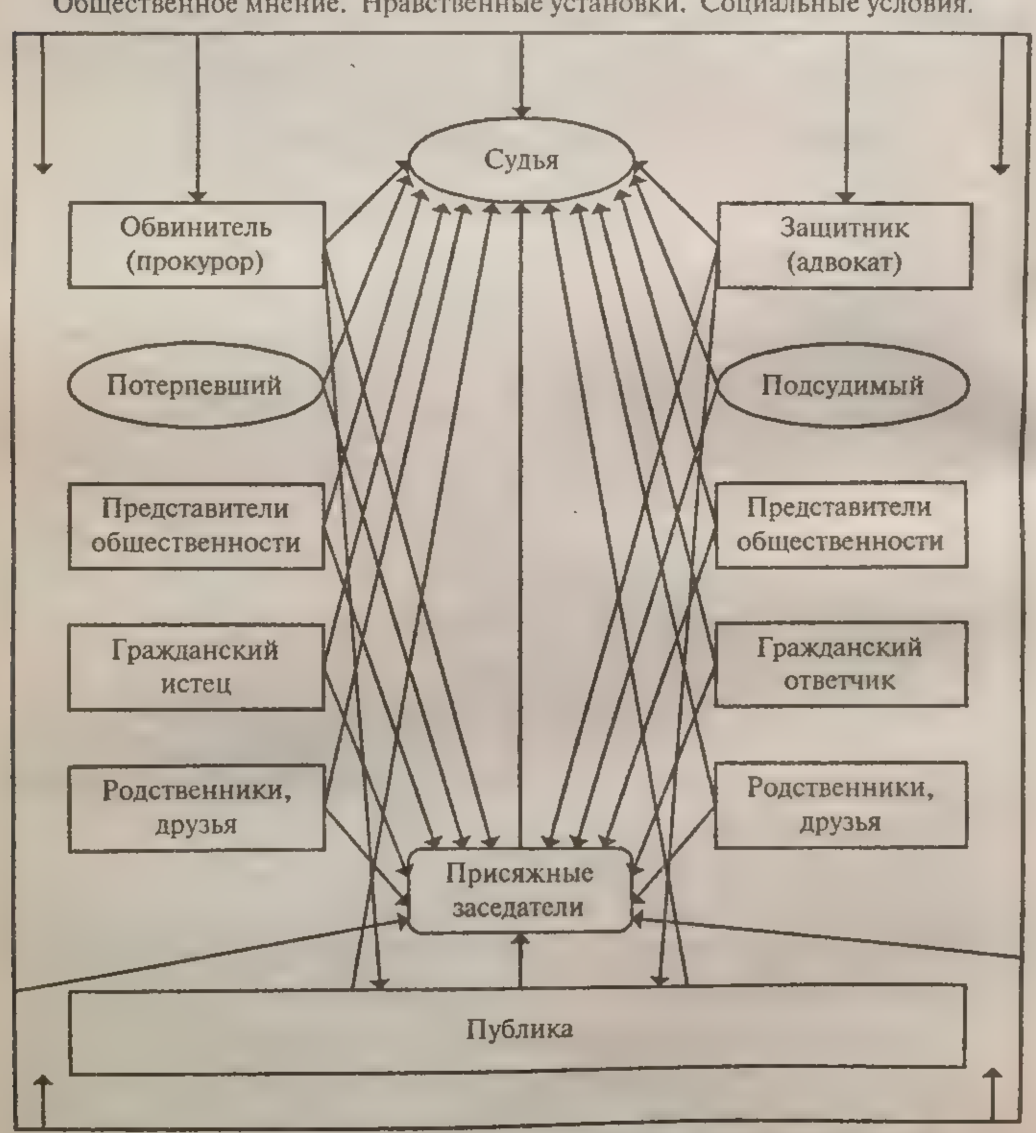


Рис. 3. Судебная аудитория

хотят они от оратора, они ждут от него помощи в тяжелой борьбе с самим собой, они ловят в его словах ответ на мучительные искания их совести, то блуждающей в беспросветном лабиринте, то вдруг застывшей в нравственном тупике» [121, 297—298].

Важной особенностью судебной аудитории является ее **повышенная эмоциональная напряженность.** На суде сталкиваются, переплетаются горе и радость, правда и ложь, любовь и ненависть. Нередко стороны стараются возбуждать у присутствующих нужные им чувства: жалость, презрение, гнев, страх и т. п. Особой экспрессивностью обычно отличается поведение родственников потерпевших и обвиняемых. Их слезы, выкрики отчаяния, вздохи, мимика, жесты накаляют обстановку в зале суда, психологически действуют на всех участников процесса, в том числе и на выступающих с речью в судебном заседании.

15.3. Этика судебного оратора

Начиная с античных времен, теоретики и практики ораторской речи, специалисты по общению придавали и придают большое значение нравственной позиции говорящего. Так, в «Российской риторике», изданной в 1824 году, подчеркивается:

«Что касается до *оратора,* то он необходимо должен *иметь нравы добрые и наклонности честные.* Слово его не меньше должно быть вывескою его добродетели, как и просвещения. Искусство всегда получает более важности и почтения, когда оно соединяется с благородными качествами человека, владеющего оным; особливо в убеждении умов самый образ жизни оратора должен служить порукою, что советы его искренни и основаны на собственном убеждении. Положим, на примере, что искусный оратор в прекрасных и трогательных выражениях преподает нам правила честности, с которыми весьма несообразно его поведение, он влечет нас, покоряет силою витийства; но в ту самую минуту, когда мы совершенно готовы ему верить, по несчастию приходит нам на ум мысль, что тот самый, кто предлагает нам толь мудрые правила, удаляется от оных своею жизнью: тогда очарование искусства в глазах наших исчезает, вместо наставника мы видим перед собой хитрого лицемера, и за стыд себе почитаем иметь толь недостойного руководителя» [114, 141].

Особую значимость нравственные начала приобретают в деятельности судебного оратора, который несет моральную и социальную ответственность за содержание своей речи, за приводимые доказательства. Его слова могут оказать существенное влияние на судьбу человека, доказать его виновность или невиновность.

«В области судебного состязания, — писал А. Ф. Кони, — проведение в судебную жизнь этических начал тесно связано с разработкой того, что нравственно дозволительно или недозволительно в *судебных прениях.* Вот почему можно и даже должно говорить об этической подкладке судебного красноречия, для истинной ценности которого недостаточно одного знания обстоятельств дела, знания родного слова и умения владеть им и следования формальным указаниям или ограничениям оберегающего честь и добрые нравы закона. Все главные приемы судоговорения следовало бы подвергнуть своего рода критическому пересмотру с точки зрения *нравственной дозволительности их.* Мерилом этой дозволительности могло бы служить то соображение, что цель не может оправдывать средства и что высокие цели правосудного ограждения общества и вместе защиты личности от несправедливого обвинения должны быть достигаемы только нравственными способами и приемами» [61, 66].

Следует отметить, что положение юриста, в том числе судебного оратора, с точки зрения этических условий деятельности, очень непростое. Нередко он оказывается в центре коллизий права и морали. Он, безусловно, должен быть одновременно блюстителем закона и высокоморальной личностью, быть образцом гражданственности и нравственности для всех, с кем ему приходится общаться и взаимодействовать. Законность и нравственность — вот та духовная атмосфера, в которой должен действовать юрист.

❖ ***Для размышления***

Вынужденный защищать преступника, гнусное деяние которого своим зверством или подлостью внушает ужас или неодолимое отвращение, защитник тем не менее должен исполнить свой тяжелый долг: защитник — воин права, а преступник, какой бы он ни был, есть человек, носитель нравственной возможности подняться из глубочайшей бездны порока на высшую ступень добродетели, из разбойника стать святым.

Л. Е. Владимиров

Мораль и право выполняют общую социальную функцию: регулируют поведение людей. И мораль, и право представляют совокупность относительно устойчивых норм (правил, предписаний), отражающих общее представление о справедливом и должном. Однако требования закона, как известно, не всегда согласуются с требованиями морали.

Для права характерна большая четкость, строгость и формализованность регулирования.

Разрабатывают правовые нормы государственные органы или общественные структуры с согласия государства. Вводить же правовые нормы, изменять их или отменять может только государство. А мораль возникает и формируется стихийно в народных массах как продукт социальной жизни общества. Мораль вобрала в себя тысячелетний опыт поколений людей в их борьбе за выживание. Поэтому мораль лежит в основе права, а не наоборот. Моральные нормы не нуждаются в санкции властей, достаточно, чтобы их приняли те люди (коллективы, корпорации, классы), которые их признают и намерены ими руководствоваться.

Право и мораль различаются методами их обеспечения. Правовые нормы носят безусловный, обязательный характер. Нарушение или несоблюдение этих норм преследуется и карается государством. Нормы морали имеют другой статус. Соблюдение их определяется чувством совести субъекта, личными убеждениями и общественным мнением. Нарушение этих норм не преследуется законом, но осуждение общественное, групповое, корпоративное бывает часто более действенно, чем угроза юридических санкций. «Авторитет нравственных законов бесконечно выше» (Гегель), а область их применения шире, чем юридических. Право не может потребовать от человека быть порядочным, справедливым, честным, великодушным, отважным, совершать подвиги и т. д., как это свойственно морали. Но оно формализует и регламентирует процедуры деловых процессов, оптимизирует их, делает более корректными и продуктивными. Мораль и право дополняют друг друга. Мораль в определенной мере детерминирует (определяет, обусловливает) поведение члена общества, а право регламентирует его.

Между правом и моралью имеются также существенные противоречия, которые должны учитываться в социальной и юридической практике. «Нравственные и правовые требования не всегда и не во всем согласуются, а нередко пря-

мо противостоят друг другу <...> оптимальное совмещение этического и юридического всегда было трудноразрешимой проблемой во всех правовых системах. И, как показывает опыт, идеальной гармонии здесь обычно достичь не удается — противоречия неизбежно сохраняются, возникают новые, усугубляются старые» [82, 303—304].

Противоречия права и морали отражают диалектические противоречия жизни общества. Отметим, что право для всех членов общества одно и для всех одинаково, в то время как общество весьма разнородно, особенно современное российское. У нас имеются разные национальности, разные конфессии, разные уклады жизни, разное правовое и этическое сознание. Некоторые народы России в недалеком прошлом вообще не имели государственности, жили родовыми общинами и племенами. Подвести такой конгломерат под один закон очень сложно. Конфликты с законом становятся неизбежными. Характерной особенностью правового закона является то, что он ситуационно конкретизирован и строго оговорен, а жизнь характеризуется бесконечным разнообразием возникающих в ней ситуаций, порой фантастических и непредсказуемых. Как справедливо писал Л. Е. Владимиров, «в уголовном деле есть две правды, как это ни странно звучит: правда правовая и правда жизненная» [127, 70]. Случаются курьезы, когда закон оказывается на стороне несправедливости. А поскольку исполнение юридического закона обязательно, а нравственного необязательно, несправедливость иногда торжествует. Существует даже понятие «злоупотребление законом». Этим часто цинично пользуются в корыстных целях дельцы, недобросовестные политики, чиновники, нечестные адвокаты.

Моральное же чувство универсально, потому что оно руководствуется принципом, а не формальным предписанием. В этом превосходство моральной ориентации над правовой. Расхождение между правом и моралью происходит еще и потому, что право и мораль по-разному сориентированы. Моральный императив (безусловное требование, повеление) — это стратегическая установка на сохранение общества, которая сформировалась у человека, вероятно, очень давно, проверена в борьбе за существование тысячами поколений и передается генетически, закон же обычно формируется под действием текущих обстоятельств с уче-

том опыта обозримого прошлого. Будущее трудно предсказуемо, поэтому закон не в силах надежно его предусмотреть.

Известно приписываемое Фердинанду I, императору Священной Римской империи, изречение «Да свершится правосудие, хотя бы погиб мир», которое свидетельствует о конфликте правосудия с жизнью. Для правосудия важно осуществить справедливость сегодня, оно не заглядывает в будущее и не принимает во внимание, к чему это приведет. Такая установка возмущает наше нравственное чувство, потому что оно выше правовых норм и смотрит дальше. Но и отвергнуть право нельзя, необходимо выполнять его требования, так как право охраняет жизнь, и устранение его неизбежно приведет к распаду общества.

Не вдаваясь в анализ причин, подчеркнем, что существует немало примеров появления антигуманных законов, игнорирующих нормальную человеческую мораль или даже враждебную ей. Эти законы обычно порождаются экстремистскими социальными режимами, проповедующими фашизм, религиозный фанатизм, войну. Однако они, как правило, не приживаются надолго и уходят обычно с законодателями, их принявшими. Гуманные, демократические законы, напротив, отличаются гораздо большей жизнеспособностью и стабильностью. Их социальное поле все время расширяется. Например, Билль о правах человека, принятый в Великобритании еще в 1689 году, не уходит из социальной жизни, и количество его приверженцев неукоснительно увеличивается.

Нельзя забывать также, что ценностные установки российского общества в последние годы динамично меняются. Раньше многие нравственные проблемы решались на основании всем известного принципа: нравственно то, что служит делу революции, делу строительства коммунизма. На этом фундаменте строилась вся система ценностей и деятельностных ориентиров.

Сегодня, когда прежняя воодушевляющая идея исчезла, когда идет коренная ломка социально-экономических отношений, меняются функции государства и направление его политики, когда общество стратифицируется, происходит кардинальное переосмысление понимания общественного долга, моральной ответственности личности и других моральных ценностей.

Как утверждают социологи, в России сейчас господствует моральный плюрализм. Каждая личность имеет свою более или менее определенную систему нравственных ценностей, свой моральный кодекс, который и определяет конкретную линию поведения, в том числе и речевого.

По мнению исследователей, это тревожный фактор для общественного развития. Моральный плюрализм может привести к моральной неразборчивости, стать серьезным барьером для установления нормальных взаимоотношений при обсуждении и решении тех или иных вопросов.

В этих условиях важное значение приобретает профессиональная этика, под которой принято подразумевать требования нравственности, связанные со специфическими условиями деятельности определенной профессии. Профессиональная этика устанавливает этические принципы и нормы взаимоотношений между членами профессиональной группы, а также с теми, с кем она взаимодействует. Профессиональная этика не вырабатывает новых моральных принципов и установок, а приспосабливает существующие к специфическим условиям определенной профессии.

Одним из разделов профессиональной этики юристов является судебная этика, представляющая собой учение о нравственных идеалах, принципах и нормах осуществления *правосудия,* определяющих нравственное содержание деятельности участников *судопроизводства.*

Отдельные положения судебной этики нашли свое отражение и у законодателя. Например, в октябре 1993 года принят Кодекс чести судьи РФ. В ФЗ «О Прокуратуре РФ» содержится текст присяги работника прокуратуры. В статье 332 УПК РФ дается текст присяги присяжных заседателей и т. д.

Основательно разработана адвокатская этика, предметом которой является «предписываемое корпоративными правилами должное поведение члена адвокатской ассоциации в тех случаях, когда правовые нормы не устанавливают для него конкретных правил поведения» [10, 23].

В мировой и отечественной практике давно уже существуют различные кодексы этики адвокатов. Назовем наиболее известные из них: «Правила адвокатской профессии» М. Молло (сборник традиций французской адвокатуры, впервые издан в 1842 г.); «Правила адвокатской профессии

в России» (составлен А. Н. Марковым в 1913 г.); «Типовые правила профессиональной этики американских адвокатов»; «Общий кодекс правил для адвокатов стран Европейского Сообщества»; «Правила профессиональной этики российского адвоката» (Приложение к Уставу Гильдии российских адвокатов); «Правила профессиональной этики членов межрегиональной коллегии адвокатов помощи предпринимателям и гражданам» и др. Интерес представляет проект кодекса адвокатской этики, разработанный известным адвокатом и правоведом М. Ю. Барщевским [10].

«Задача профессиональной этики, — подчеркивает специалист в области юриспруденции А. Д. Бойков, — не дать готовые рецепты на все случаи жизни, но научить культуре нравственного мышления, дать надежные ориентиры для решения конкретных ситуаций, влиять на формирование нравственных установок у специалистов в соответствии со специфическими требованиями профессии» [13, 25].

Рассмотрим, какие же этические нормы регулируют поведение оратора в судебных прениях. Важнейшее требование, предъявляемое к судебному оратору, — это ***уважительное и добросовестное отношение к суду.*** У выступающего должна быть четкая нравственная позиция — суд нельзя вводить в заблуждение, обманывать, суду необходимо подчиняться. Например, прокурор не вправе всегда и при любых обстоятельствах обвинять во что бы то ни стало. Закон и профессиональная этика требуют от прокурора отказаться от обвинения, если оно не нашло подтверждения на судебном следствии. Вот что по этому поводу писал в свое время в статье «Нравственные начала в уголовном процессе» А. Ф. Кони:

> «Судебные уставы дают прокурору возвышенные наставления, указывая ему, что в речи своей он не должен ни представлять дело в одностороннем виде, извлекая из него только обстоятельства, уличающие подсудимого, ни преувеличивать значение доказательств и улик или важности преступления. Таким образом, в силу этих этических требований, прокурор приглашается сказать свое слово и в опровержение обстоятельств, казавшихся сложившимися против подсудимого» [61, 62].

А Цицерон считал несправедливым останавливаться в обвинительной речи «на длинном перечне фактов, говорящих против обвиняемого, и умалчивать о фактах, говорящих в его пользу».

Особую значимость правила добросовестного отношения к суду приобретают в защитительной речи адвоката. Конечно, права и законные интересы клиента для адвоката прежде всего. Однако строгое следование нормам профессиональной этики должно удерживать адвоката от попыток обмануть суд или участвовать в его обмане. Защитник не имеет морального права использовать в своей речи в качестве доказательства фальсифицированные факты и сфабрикованные показания свидетелей, представлять заведомо подложные документы, давать неправильное или неточное толкование закона и других нормативных актов и т. п. Отстаивая законные интересы клиента, он обязан действовать законными средствами и способствовать тому, чтобы и клиент его вел себя должным образом.

К сожалению, на практике приходится сталкиваться с «ловкими» адвокатами, которые с помощью нечестных приемов и уловок порой добиваются оправдательных приговоров, но подрывают доверие к себе как профессионалу.

Об одном из таких «специалистов» рассказывает в своей книге «Мозаика» популярный адвокат С. Л. Ария. Его коллега, адвокат Ш., по словам автора, был циничным и веселым плутом, который отличался неповторимыми проделками на ниве правосудия. Однажды Ш. защищал начальника мастерских Зайцева, обвинявшегося в каких-то злоупотреблениях по службе. Суд первой инстанции дал ему 5 лет заключения, но под стражу не взял, оставил на подписке до кассации. Зайцев страдал чем-то вроде радикулита или иного заболевания ног и потому был отчасти хром, о чем в деле была справка. Однако Ш. решил добавить к этой справке небольшой психологический этюд. Он велел Зайцеву явиться на рассмотрение дела с двумя костылями, но не новыми. Более того, он разъяснил ему, как именно передвигаться на костылях. Поэтому в кабинет Никитченко, который вел заседание спецколлегии, рассматривавшей это дело, Зайцев не вошел, а как бы вполз, опираясь только на костыли и подволакивая за собой обе ноги сразу. Так он дополз до дивана и рухнул на него. Адвокат молча шел сзади.

Никитченко с недоумением, подняв очки на лоб, наблюдал за калекой. После краткой речи Ш., взывавшего к гуманности судей, и пятиминутного совещания спецколлегия

огласила определение: наказание Зайцеву было заменено на условное.

Со слезами благодарности на глазах Зайцев выполз тем же способом в коридор, где тепло распрощался со своим адвокатом, и тот ушел. Это было оплошностью с его стороны: Зайцев зашел в туалет в конце коридора, где на радостях и оставил свои костыли. Вечером они были обнаружены там уборщицей, и начальство стало выяснять, кто и почему мог их там оставить. Вскоре картина стала понятной. Никитченко был взбешен. О неэтичном поведении адвоката Ш. было сообщено в Президиум адвокатской коллегии. И хотя Ш. с возмущением отвергал свою причастность к обману суда, ему был объявлен выговор. Этот случай еще больше утвердил за ним репутацию недобросовестного служителя Фемиды.

В своих речах как прокурор, так и адвокат должны демонстрировать уважительное отношение к суду, избегать всего, что даже отдаленно может быть воспринято судом как бестактность. С. Л. Ария вспоминает, как его коллега-адвокат закончил речь по делу обвиняемого в обмане покупателей следующим пассажем: «Так не обвесьте же его на весах правосудия, граждане судьи!» Суд выразил свое отношение к этой «находке» частным определением.

Обязательное требование этичного поведения оратора в судебных прениях — ***уважение к процессуальному противнику.*** Этот принцип очень четко сформулировал известный российский адвокат Д. П. Ватман: «Взаимное уважение адвокатов друг к другу в ходе судебных прений, внимание к доводам своего процессуального противника, деловая товарищеская полемика, исключающая некорректные выпады, пренебрежительный тон и тому подобные недостойные приемы, должны быть нерушимым правилом поведения на судебной трибуне» [19].

Считается неэтичным использование всех без разбора ошибок адвоката второй стороны, его промахов, нарушений, тем более если таковые не влияют на существо дела и не нарушают права клиента. Замечания личного характера между адвокатами, попытки «подставить» другого адвоката, резкие выпады в адрес своего коллеги по поводу его непрофессионализма, недостаточного жизненного опыта, превознесение собственных заслуг в ходе судебного процесса следует расценивать как недопустимые [10].

Уважительный тон по отношению к участникам судебных прений не исключает, однако, необходимости справедливой критики позиций процессуальных противников, решительного обличения общественных пороков и их представителей. «Нельзя воспретить прокурору, — подчеркивал Л. Е. Владимиров, — выразить негодование ввиду леденящих душу зверств преступников! Нельзя воспретить защитнику сказать горячее слово против действий должностного лица, не только не осуществляющих цели закона, но идущих против прямых его влияний и смысла» [127, 85].

Поскольку судебное состязание — это страстная борьба за жизнь, свободу, честь и имущество, то инвектива (резкое выступление против кого-л., чего-л., обличение) в ней, по мнению Л. Е. Владимирова, неизбежна. В своей работе «Advocatus miles» (Адвокат-воин) он рассматривает пределы обличения, допустимые в суде, и приводит пример благородной инвективы в речи Плевако по делу игуменьи Митрофании:

> «Путник, идущий мимо высоких стен Владычного монастыря, вверенного нравственному руководству этой женщины, набожно крестится на золотые кресты храмов и думает, что идет мимо дома Божьего, а в этом доме утренний звон подымает настоятельницу и ее слуг не на молитву, а на темные дела! Вместо храма — биржа! Вместо молящегося люда — аферисты и скупщики поддельных документов, вместо молитвы — упражнение в составлении вексельных текстов, вместо подвигов добра — приготовление к лживым показаниям — вот что скрывалось за стенами. Выше, выше стройте стены вверенных вам общин, чтобы миру было не видно дел, которые вы творите под покровом рясы и обители! Подсудимая скажет нам, — кончается та же речь, — «да, я о многом не знала, что оно противозаконно. Я женщина». Верим, что многое, что написано в книгах закона, вам не ведомо. Но ведь в этом же законе есть и такие правила, которые давным-давно приняты человечеством как основы нравственного и правового порядка. С вершины дымящегося Синая сказано человечеству: «не укради» ... вы не могли не знать этого, а что вы творите? — вы обираете до нищеты прибегнувших к вашей помощи. С вершины Синая сказано: «не лжесвидетельствуй», — а вы посылаете вверивших вам свое спасение инокинь говорить неправду и губите их совесть и доброе имя. Оттуда же запрещено всуе призывать имя Господне, а вы, призывая Его благословение на ваши подлоги и обманы, дерзаете хотеть обмануть

правосудие и свалить с себя вину на невиновных. Нет, этого вам не удастся: наше правосудие молодо и сильно, и чутка судейская совесть!» [127, 85].

Этика предписывает ***корректное отношение судебных ораторов и ко всем другим участникам судебного процесса,*** в том числе к потерпевшему и подсудимому.

«Преступник, как бы ни было ужасно или подло его преступление, есть глубоко несчастное существо, отколовшееся от человечества, вследствие непроницаемой тьмы душевной, — писал Л. Е. Владимиров. — Его судят, но судят по закону, а не линчуют по обычаю толпы. Он имеет известные права и свои интересы в деле. Закон дает несчастному защитника, обязанного оградить его права и интересы. Защитник должен исполнить свой долг» [127, 57].

Актуально и поучительно для современного судебного деятеля звучат слова А. Ф. Кони:

«Трескучая декламация и искусственный пафос французского прокурора в связи со взглядом на подсудимого как на врага, с которым, роясь в его прошлом, можно не стесняться в приемах и в подборе доказательств, были бы весьма опасным образцом для подражания. Необходимо было вменить русскому прокурору-обвинителю в нравственную обязанность — сдержанность в слове, обдуманность и справедливость в выводах и рядом с осуждением доказанного преступления — отношение к подсудимому без черствой односторонности и без оскорбления в нем чувства человеческого достоинства» [62, 169].

Этика речевого поведения в зале суда требует, чтобы все стороны и их представители, участвующие в процессе, обращались друг к другу на **Вы.** Необходимо точно знать и правильно произносить фамилию, имя, отчество того, к кому обращаются или о ком говорят. Недопустимо путать подсудимого с потерпевшим, потерпевшего — со свидетелями или другими участниками рассматриваемого дела. Важно позаботиться и о подборе языковых средств, точно выражающих мысль, ясных и понятных всем присутствующим, образных и выразительных.

В заключение подчеркнем, что судебные ораторы, выполняющие свой долг перед законом и совестью, опираются на нравственные принципы, лежащие в основе профессиональной деятельности юриста: **честность, компетентность, порядочность.**

Контрольные вопросы и задания

1. *Каково назначение судебной речи? Назовите ее особенности.*
2. *Что представляет собой судебная аудитория?*
3. *Какие этические нормы регулируют поведение оратора в судебных прениях?*
4. *Охарактеризуйте взаимоотношения морали и права.*
5. *Изучите работу А. Ф. Кони «Нравственные начала в уголовном процессе» (см. Приложение). Выскажите свое мнение по поводу ее основных положений. Обоснуйте свою точку зрения.*
6. *Подготовьте сообщение об одном из известных судебных ораторов прошлого или настоящего (на 5—7 минут).*

Глава 16

ИСКУССТВО ДОКАЗЫВАНИЯ В СОСТЯЗАТЕЛЬНОМ СУДЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

16.1. Предъявление доказательств в судебной речи

«Мы имеем три средства повлиять на слушателей, — писал Цицерон, — доказывать, нравиться, трогать. Из этих средств есть одно, которое всегда должно стоять во главе, именно — доказывание; оно должно казаться слушателям единственной целью, которую мы преследуем; остальные два средства должны быть разлиты по всей речи, как кровь в теле» [131, 21; 63].

Доказывание занимает главное место в судебной практике. В уголовном процессе доказывание — это регламентированная уголовно-процессуальным законом деятельность органов дознания, предварительного следствия, прокурора

и суда при участии других субъектов уголовного судопроизводства по *собиранию, проверке и оценке* фактических данных об обстоятельствах, установление которых необходимо для правильного разрешения уголовного дела. Под доказыванием в уголовном процессе понимают также деятельность представителя обвинения и защиты с целью убедить суд с помощью уголовно-процессуальных средств в наличии всех значимых для принятия решения фактов [135, 96].

Элементами предмета доказывания в суде по уголовному делу являются: 1) событие преступления (время, место, способ и другие обстоятельства совершения преступления); 2) виновность обвиняемого в совершении преступления и мотивы преступления; 3) обстоятельства, влияющие на степень и характер ответственности обвиняемого, а также иные обстоятельства, характеризующие личность обвиняемого; 4) характер и размер ущерба, причиненного преступлением; 5) причины и условия, способствующие совершению преступления.

В гражданском и арбитражном процессе доказыванием называют деятельность суда и участвующих в деле лиц, направленную на установление с помощью судебных доказательств фактов, от которых зависит разрешение спора между сторонами по существу. При этом каждая сторона должна доказать те обстоятельства, на которые она ссылается как на основания своих требований и возражений.

Суд определяет, какие обстоятельства имеют значение для дела, какой из сторон они подлежат доказыванию, ставит их на обсуждение, даже если стороны на какие-либо из них не ссылались [135, 96—97].

Доказывание — это по сути работа с доказательствами, т. е. любыми фактическими данными, имеющими значение для правильного разрешения дела. Цель доказывания — установление объективной истины по делу. Отметим, что «в содержание истины в уголовном судопроизводстве входят только умозаключения о фактических обстоятельствах дела» [97, 12].

В уголовном процессе эти данные устанавливаются: показаниями свидетелей, показаниями подозреваемого, показаниями обвиняемого, заключением эксперта, актами ревизий и документальных проверок, вещественными доказательствами, протоколами следственных и судебных

действий и иными документами; в гражданском и арбитражном процессе — объяснениями сторон и третьих лиц, показаниями свидетелей, письменными доказательствами, вещественными доказательствами и заключениями экспертов.

В юридической литературе дается классификация доказательств. Они делятся на личные и вещественные, обвинительные и оправдательные, первичные и производные, прямые и косвенные.

Доказательства, которые используются в ходе судебного разбирательства, должны отвечать ряду требований. Важнейшими признаками доказательств считаются их *относимость* (доказательства должны относиться к данному конкретному делу; информация должна подтверждать вывод о времени, месте совершения действий конкретным лицом, результаты этих действий и других обстоятельств, подлежащих доказыванию) и *допустимость* (пригодность доказательства с точки зрения законного источника, методов и приемов его получения; доказательства, полученные с нарушением закона, не имеют юридической силы и не могут быть положены в основу обвинения или защиты).

Доказательства должны быть также *достоверными*, а все собранные доказательства в совокупности — *достаточными* для решения данного дела.

Закон не определяет, какими доказательствами должны быть установлены те или иные обстоятельства, какое количество доказательств является достаточным для принятия решения по делу, не устанавливает заранее значимость одних доказательств перед другими (признание обвиняемого или показания свидетеля, заключение эксперта или иные доказательства). Никакие доказательства не имеют для суда заранее установленной силы. Например, одну и ту же совокупность доказательств одна судебная инстанция может признать достаточной, а другая — нет [97, 63]. Суд оценивает доказательства по внутреннему убеждению, основанному на беспристрастном, всестороннем и полном рассмотрении имеющихся в деле доказательств в их совокупности. Это правило свободной оценки доказательств является огромным завоеванием правосудия, оно закреплено законодательствами современных цивилизованных государств, в том числе и России.

Суд обязан при оценке доказательств руководствоваться законом и правосознанием.

Значительное влияние на внутреннее убеждение судей может оказать выступление судебного оратора. Поэтому как в обвинительной, так и в защитительной речах важно умело представить имеющиеся в деле доказательства.

Большое внимание рациональному и убедительному распределению доказательств в речи уделяли теоретики и практики судебного красноречия, начиная с античных времен. Так, Цицерон считал, что в процессе доказывания целесообразно пользоваться системой расположения греческих войск в бою, описанной Гомером в «Илиаде». Нестор расставил войска так, что впереди и сзади были лучшие, а в середине — более слабые. Соответственно этому речь надо начинать уверенно и энергично, используя достаточно весомые доказательства, чтобы сразу произвести сильное впечатление, но самые главные и убедительные доказательства необходимо приберегать для завершения речи. В середину можно вставить те, которые являются посредственными по своей силе, но которые в общей группе могут сойти за хорошие.

Интересные соображения по поводу представления доказательств содержатся у Квинтилиана. Он полагал, что доказательства должны быть распределены «по свойствам и особенностям дела» так, чтобы впечатление от них непрерывно усиливалось по мере их предъявления. Сильные доказательства, по его мнению, не стоит давать вместе. Он писал:

> «Если у вас имеются сильные доказательства, представляйте их порознь и опирайтесь на каждое в отдельности; если они слабы, соединяйте их, чтобы дать им плотность, силу. Первые могут только терять от смешения их с другими, их как бы затушевывающими; их нужно показать индивидуально; другие, менее сильные, нужно показать во взаимной поддержке; если они не имеют внутренней силы, каждое в отдельности, они получают значение своим числом и тем, что направляются к одной цели. Например, человек обвиняется в убийстве с целью получения наследства; соедините свои доказательства вот так: «Вы надеялись на наследство, на богатое наследство; вы были без средств, вас мучили ваши кредиторы; вы оскорбили того, кого наследником вы были, и вам было известно, что он хотел переменить завещание». Каждое из этих доказательств, взятое само по себе, легковесно и банально, но соединенные вместе, они производят впечатление если не грома, то, по крайней мере, града» [127, 69].

13. Зак. 389

Эти указания Квинтилиана актуальны и в настоящее время, поскольку и современные ораторы заботятся о том, чтобы повлиять на мнение судей, вызвать у них определенное убеждение.

Любопытные замечания о порядке изложения доказательств находим у А. Левенстима в его работе «Речь государственного обвинителя в уголовном суде» (С.-Петербург, 1894):

> «Конечно, нельзя установить порядок, в котором обвинитель должен излагать свои доводы, ибо это зависит от силы и характера отдельных улик, однако необходимо помнить следующее правило: чтобы внимание слушателей не ослабевало, следует распределить факты таким образом, чтобы живой рассказ был ближе к концу, чем к началу, иначе впечатление, оставляемое речью, будет бледное. Кроме того, при начале речи ум слушателей свеж, а к концу внимание ослабевает и должно быть подогрето искусственно. При изложении улик следует начать с слабых и кончить сильными. Такое построение речи ораторы древнего мира называли лестницей (climax). Но так как не всегда возможно держаться подобного порядка, то следует избегать изложения улик в такой последовательности, что самая сильная из них, т. е. кульминационный пункт аргументации, окажется в середине, а слабые улики в начале и конце речи (anticlimax). Если же не удается устроить climax, то необходимо расположить улики таким образом, чтобы сильные чередовались со слабыми» [127, 163—164].

К. Л. Луцкий в книге «Судебное красноречие» отмечает, что в судебной речи нужно думать не только о распределении доказательств. «Так как среди них у оратора есть всегда более надежные и менее убедительные, — пишет он, — ему необходимо озаботиться, чтобы не лишить первых их силы и значения; а для того следует не давать им затеряться и как бы раствориться среди других доказательств. Их следует выделять и подчеркивать» [127, 193]. Прекрасным средством этого автор считает так называемое **«ораторское распространение»**, которое является «душою убеждения». Суть этого приема заключается в том, что к приведенному доказательству добавляются новые соображения оратора, увеличивающие силу доказательства. В работе приводится пример удачного распространения в речи Плевако по поводу преступных деяний игуменьи Митрофании. Оратор пользуется религиозностью присяжных и под-

черкивает мысль, что Богу не угодны приношения, добытые нечестным путем.

К. Л. Луцкий указывает также на два недостатка при приведении доказательств, которые довольно часто встречаются в судебных речах. Первый недостаток — доказывать положения, не вызывающие сомнений у суда. Второй недостаток — останавливаться слишком долго на одном доказательстве.

Много внимания проблеме размещения доказательств уделял и А. Г. Тимофеев. В практическом руководстве «Речи сторон в уголовном процессе» он подчеркивал, что даже сильные аргументы, расположенные неудачно, заслоненные другим материалом, не дают такого впечатления, какого можно достигнуть сравнительно слабыми, но выгодно размещенными доказательствами.

> «Конечно, — пишет он, — если дело безусловно ясно, доказательств немного и достоинство их несомненно, успех обеспечен при любом размещении, иное, если дело сомнительно и доказательства, которыми располагает оратор, самого различного качества, но все-таки более или менее нужны для дела. Вопрос о самом выгодном размещении доказательств становится тогда очень существенным, и правильное разрешение его немало облегчит работу оратора» [127, 249].

Автор рассматривает еще один прием представления доказательств — **повторение** их, т. е. краткое и последовательное перечисление всех доказательств сторон. Цель такого повторения — оживить доказательства в памяти судей и восстановить общую связь между отдельными доказательствами, которая порой утрачивается при продолжительном обсуждении.

Такое перечисление может быть сделано и до представления доказательств, в этом случае оно является не чем иным, как программой доказательств. Оратор может повторить не только свои доказательства, но и доказательства противника, для того чтобы рельефно представить судьям, как они немногочисленны и неубедительны. В этом случае оттеняются всегда самые слабые доказательства. Перечисление собственных доказательств начинается со слабейших, но это не представляет опасности. Судьи уже знакомы со всеми доказательствами оратора и не составят мнения об его аргументах только по первым, т. е. более слабым. Так

как перечисление бывает очень кратким, оно не нарушает целостности впечатления.

Исследователи, которые анализировали обвинительные речи А. Ф. Кони, обращали внимание на его искусство соединять пересказ фактов с их разбором. Он умело «встраивал» доказательства в изображение картин преступления. Например, в речи по делу Штрама решение вопроса о месте, способе, времени и цели убийства развертывается на фоне описания произошедших событий.

Молодой Штрам, убивший дядю, чтобы завладеть его чековой книжкой, всю вину взял на себя. Однако обстоятельства дела показывали, что он не мог совершить преступление самостоятельно, без пособников. В сокрытии преступления ему помогала мать. Вот какую картину убийства рисует А. Ф. Кони:

> «... старик Штрам был убит утром, когда лежал еще в постели; Ида Штрам (сестра молодого Штрама. — *Авт.*) ушла на рынок, а мать оставалась дома и стояла у окна; подсудимый взял топор и нанес удары по голове дяде; услыша предсмертные стоны, увидя кровь, Елизавета Штрам (мать молодого Штрама. — *Авт.*) лишилась сознания. Дядя вскоре умер, а она понемногу пришла в чувство. Она видит, что сын возится с трупом, а кругом все так и вопиет о совершенном деле. И вот она начинает затирать следы, помогает стаскивать наволочку с тюфяка и сжигает то, что в ней находилось. Подсудимый завязывает труп наскоро в наволочку, захватывая при этом волосы убитого, и тащит его по комнате. Это было необходимо сделать, потому что тащить сундук с трупом через комнаты на чердак было невозможно одному, для этого потребовалась бы огромная сила; его можно было бы только передвигать вверх по ступенькам, но тогда бы и на них, и на лестнице явилась бы кровь, а излишних следов крови избегает инстинктивно всякий убийца. Поэтому после трупа на чердак вкатывается пустой сундук; в него кладется связанный труп; сюртук, лежавший, вероятно, около Штрама, бросается туда же; исправленный на скорую руку сундук запирается. Мать между тем вымыла пол, так что когда возвращается сестра, то ничего не замечает» [83, 384].

Опыт представления доказательств в речи, накопленный веками мастерами слова, бесспорно, представляет интерес и для современных судебных ораторов в связи с состязательным характером судебных прений и введением суда присяжных.

16.2. Логические основы убедительности судебной речи

Судебный оратор должен быть не только хорошим специалистом в области права, но и обладать высокой логической культурой, т. е. уметь мыслить правильно, логично и последовательно строить свое выступление, обосновывать выдвинутые положения, опровергать мнение оппонента, объяснять сущность явлений, событий, процессов, делать определенные выводы. Он должен грамотно использовать весь арсенал логических средств: понятий, суждений, умозаключений, доказательств, опровержений и т. д.

Очень важно знать и соблюдать основные законы мышления, которые подразделяются на два типа: формально-логические законы и законы диалектической логики. Диалектическая логика изучает общие закономерности развития объективного мира и познания. Формальная логика — это наука о законах и формах правильного мышления. В практической деятельности следует соблюдать законы и правила как диалектической, так и формальной логики. В данном разделе речь пойдет только о законах логики.

Логические законы имеют самостоятельное значение и действуют независимо от воли и желания людей в любом процессе познания. В них зафиксирован многовековой опыт общественно-производственной деятельности людей. Законы логики отражают закономерные процессы и явления объективного мира.

Выделяют четыре основных закона формальной логики: закон тождества, закон противоречия, закон исключенного третьего, закон достаточного основания. Рассмотрим эти законы подробнее.

Закон тождества. Этот закон формулируется следующим образом: *«Каждая мысль в процессе данного рассуждения должна иметь одно и то же определенное, устойчивое содержание, т. е. быть тождественна самой себе»*.

Это значит, что во время рассуждения недопустимо подменять один предмет мысли другим, нельзя отождествлять различные мысли, тождественные мысли принимать за различные. Каждое понятие, суждение должны употреблять-

ся в одном и том же, определенном смысле и сохранять его в ходе всего рассуждения. Например, речь идет о низком качестве выполненной работы одного из сотрудников. Некоторые коллеги, защищая товарища, начинают говорить о его трудолюбии, скромности, сердечности, т. е. подменяют предмет обсуждения. Но ведь и добросовестный сотрудник мог выполнить работу непрофессионально вследствие недостаточной компетентности.

Это вовсе не означает, что лицо, предмет, событие, явление нельзя характеризовать всесторонне, описывать разные его признаки, т. е. говорить о качестве работы, о достоинствах сотрудника и т. д. Но в каждом конкретном рассуждении предмет мысли должен оставаться неизменным.

Закон тождества требует в любом рассуждении определенности мысли. Он направлен против расплывчатости, беспредметности суждений. Нередко, когда замечают, что, обсуждая какой-либо вопрос, говорящие имеют в виду разные предметы или различные стороны одного и того же предмета и поэтому не могут прийти к единому выводу, используют поговорку *Один про Фому, другой про Ерему*.

Нарушение закона тождества проявляется тогда, когда кто-либо из участников разговора сознательно подменяет один вопрос обсуждения другим или непроизвольно теряет его в ходе обсуждения.

Несоблюдение этого закона связано также с неопределенностью понятий, употребляемых участниками разговора. Случается, что в ходе рассуждения в различные по смыслу понятия вкладывают тождественное содержание и, наоборот, в одно и то же понятие вкладывают разное содержание. Это приводит к двусмысленности высказывания, к взаимному непониманию. Вот что писал по этому поводу Аристотель: «Несомненно, что те, кто намерен участвовать друг с другом в разговоре, должны сколько-нибудь понимать друг друга. Если этого не происходит, какое будет возможно у них друг с другом участие в разговоре? Поэтому каждое из имен должно быть понятно и говорить о чем-нибудь, при этом — не о нескольких вещах, но только об одной; если же у него несколько значений, то надо разъяснить, какое из них (в нашем случае) имеется в виду. Сле-

довательно, если кто говорит, это вот есть и <вместе> его нет, он отрицает то, что утверждает, так что по его словам <выходит, что> имея не имеет того значения, которое оно имеет: а это невозможно» [57, 597].

Анекдотичные случаи из судебной практики, связанные с нарушением закона тождества, приводит С. Л. Ария в своей книге «Мозаика». Так адвокат Г. Падва рассказывал, что во время работы его в Калининской области он вел гражданское дело в районном суде. Выступая, он то и дело говорил: «Противная сторона то, противная сторона се ...». Пожилой судья сделал ему замечание:

— Ну, что Вы все — «противная сторона, противная сторона». Для суда, например, обе стороны одинаково противные...

В «Толковом словаре русского языка» С. И. Ожегова и Н. Ю. Шведовой зафиксированы два омонима — противный^1 и противный^2.

Противный^1 имеет два значения: 1. То же, что противоположный. *На противном берегу.* 2. Враждебный по интересам, противоречивый. *Противные стороны.*

Противный^2 означает «очень неприятный», например, *противный запах.*

17-томный «Словарь современного русского литературного языка» объясняет значение сочетания *противная сторона* следующим образом: «Лица, являющиеся участниками судебного процесса, отстаивающие интересы, противоположные интересам другой стороны, участвующей в этом процессе». Именно в этом значении и употреблял адвокат Г. Падва сочетание «противная сторона». А вот что имел в виду судья, сказать трудно.

Другой пример. У известной виолончелистки Н. Г. арестовали и осудили бывшего мужа — с конфискацией имущества. Во исполнение приговора описали его дачу в Переделкино и все, что на ней было. По ее поручению адвокат С. Л. Ария занимался иском об освобождении от ареста части дачи и находившихся там ее вещей, в том числе и фортепиано. В начале процесса прокурор высказался относительно претензий на фортепиано:

«— При чем здесь репетиции? Для них нужно пианино, ну — рояль. Но фортепиано? Это уже перебор, это инструмент

только для сцены. Предмет роскоши. Нет, с иском в этой части нельзя согласиться».

Попытки адвоката внести ясность в вопрос прокурор категорически отверг. Поэтому допрос свидетеля С. Нейгауза адвокат пытается использовать еще и для переубеждения прокурора:

«— Свидетель, где и кем вы работаете?

— Я работаю в Московской консерватории, профессор кафедры фортепиано.

— В таком случае поясните нам, какая разница между роялем и пианино, с одной стороны, и фортепиано, с другой.

— Фортепиано — это класс струнно-клавишных инструментов. В него входят и рояли и пианино. Эти инструменты тоже фортепиано.

— Неверно. Ничего подобного, — заявляет прокурор.

Нейгауз смущенно молчит».

Закон противоречия. Следующий закон логики — закон противоречия — звучит так: *«Две противоположные мысли об одном и том же предмете, взятом в одно и то же время и в одном и том же отношении, не могут быть одновременно истинными»*. Этот закон называют также законом непротиворечия или законом запрета противоречия.

По дошедшим до нас сведениям, впервые этот закон был сформулирован Аристотелем. Закон противоречия он считал основным принципом мышления. Правильное умозаключение, подчеркивал великий мыслитель, должно быть свободно прежде всего от противоречия самому себе. В своей работе «Метафизика» он писал, что невозможно, чтобы «одно и то же вместе было и не было присуще одному и тому же и в одном и том же смысле».

Закон противоречия запрещает считать одновременно истинным два противоречивых высказывания только при определенных условиях. Какие же это условия? Прежде всего речь должна идти *об одном и том же предмете*. Высказывание должно относиться *к одному и тому же времени*. И наконец, в утверждении и отрицании предмет должен рассматриваться *в одном и том же отношении*.

Многим хорошо знаком образ фольклорного мудреца и острослова Ходжи Насреддина. Немало анекдотов рассказывается о его изворотливом уме. Вот один из них. В самый солнцепек Ходжа Насреддин вернулся домой и попросил

жену принести миску простокваши. «Нет ничего полезней и приятней для желудка в такую жару!» — сказал он. Жена отвечала: «Миску? Да у нас даже ложки простокваши нет в доме!» Ее слова не смутили Насреддина: «Ну и ладно, ну и хорошо, что нет. Простокваша вредна человеку». «Странный ты человек, — промолвила жена, — то у тебя простокваша полезна, то вредна. Какое же из твоих мнений правильно?» Ходжа Насреддин ответил: «Если она есть дома, правильно первое, если нет — правильно второе». Высказывая противоположные суждения о простокваше, он уточняет условие, при котором оба высказывания являются верными.

Закон противоречия не отрицает реальных противоречий, существующих в объективной действительности и в нашем сознании. Поэтому очень важно уметь различать два рода противоречий: *противоречие в природе и обществе и противоречие в рассуждениях*. Первое противоречие служит внутренним источником развития предметов и явлений объективного мира. *Логическое противоречие* — следствие нарушения норм правильного мышления. Формальная логика, не отрицая реальных противоречий, требует, чтобы и о противоречивых явлениях мыслили непротиворечиво, логически правильно.

Знание закона противоречия помогает быть последовательным в мышлении, в изложении своей точки зрения, позволяет избежать двусмысленности, логической противоречивости при анализе фактов, событий, явлений, при оценке доказательств и т. д.

Логическое противоречие недопустимо в речи судебного оратора. Он должен последовательно отстаивать высказанную точку зрения. Вряд ли может вызвать доверие у суда выступающий, который путается, высказывает противоположные мнения по одному и тому же вопросу. Важно уметь выявить противоречия в рассуждениях процессуального противника.

Если логическое противоречие замечено, следует обратить на него внимание оппонента и всех присутствующих. Это позволит показать несостоятельность позиции противника. Так, герой одного из произведений французского философа-материалиста XVIII в. Л.-М. Дешана, обнаружив противоречия в рассуждениях своего собеседника, указывает на них:

«Кстати, о логике: вы постоянно говорите, что я в логике силен, что логика в моем сочинении великолепна, но, на ваш взгляд, основной мой принцип ложен. Из этого я делаю вывод, что вам ни одно слово во всем моем труде не должно представляться правильным, ибо если основной принцип его ложен, а все выводится силою моей логики из этого принципа, то все в моем труде поневоле должно быть ложным. Тем не менее, по вашему собственному признанию, там встречается много истин, с которыми вы соглашаетесь».

Действительно, суждения «основной принцип данного труда ложен» и «многие истины этого же труда правильны» противоречат друг другу, так как все истины в этом труде выводятся из основного принципа.

Следует иметь в виду, что за логическое противоречие выдают порой противоречие объективной действительности и обвиняют противника в непоследовательности, в нарушении законов формальной логики. Иногда пытаются приписать своему оппоненту противоречие в высказываниях, чтобы затем критиковать его за это и опровергнуть высказанное мнение. Однако противоречие может быть кажущимся и ссылка на него дает возможность оппоненту с еще большей силой отстаивать свои убеждения.

Закон исключенного третьего. Против непоследовательности, противоречивости наших рассуждений направлен и закон исключенного третьего. Формулировка этого закона такова: *«Из двух противоречащих высказываний в одно и то же время и в одном и том же отношении одно непременно истинно»*.

Этот закон, как и предыдущие, был сформулирован Аристотелем. Знаменитый Стагирит выразил закон исключенного третьего так: «Равным образом не может быть ничего промежуточного между двумя членами противоречия, а относительно чего-то одного необходимо, что бы то ни было, одно либо утверждать, либо отрицать».

Как видно из определения, этот закон распространяется только на определенную группу суждений — противоречащих. В логике противоречащими называются такие два суждения, в одном из которых что-либо утверждается о предмете, а в другом то же самое об этом же предмете отрицается, поэтому они не могут быть оба истинными или оба ложными. Приведем простой пример противоречащих

суждений: «Это свидетель» — «Это не свидетель». Одно суждение что-то утверждает, другое — отрицает, третьего суждения между ними нет. И естественно, по отношению к какому-то человеку одно из этих суждений истинно, другое ложно.

В приведенном ниже диалоге из комедии Н. В. Гоголя «Женитьба» один из героев произносит фразу, которая противоречит закону исключенного третьего. Напомним, что разговор происходит после того, как герой комедии Иван Кузьмич Подколесин перед приходом своей невесты выпрыгнул в окно, сел на извозчика и укатил:

«Агафья Тихоновна. Фекла, куда ушел Иван Кузьмич?

Голос Феклы. Да он там.

Агафья Тихоновна. Да где же там?

Фекла *(входя)*. Да ведь он тут сидел, в комнате.

Агафья Тихоновна. Да ведь нет его, ты видишь.

Фекла. Ну да уж из комнаты он тоже не выходил, я сидела в прихожей.

Агафья Тихоновна. Да где же он?

Фекла. Я уж не знаю где; не вышел ли на другой выход, по черной лесенке, или не сидит ли в комнате Арины Пантелеймоновны.

Агафья Тихоновна. Тетушка! Тетушка!

Арина Пантелеймоновна *(разодетая)*. А что такое?

Агафья Тихоновна. Иван Кузьмич у вас?

Арина Пантелеймоновна. Нет, он тут должен быть, ко мне не заходил.

Фекла. Ну, так и в прихожей тоже не был; ведь я сидела.

Агафья Тихоновна. Ну, так и здесь же нет его, вы видите.

Кочкарев. А что такое?

Агафья Тихоновна. Да Ивана Кузьмича нет.

Кочкарев. Как нет? Ушел?

Агафья Тихоновна. Нет, и не ушел даже.

Кочкарев. Как же, и нет и не ушел?»

Понятно, что суждения «и нет» и «не ушел» (т. е. не удалился) сразу вместе не могут быть ни ложными, ни истинными: если ложно «и нет», то «не ушел» истинно.

Закон исключенного третьего, как и закон противоречия, требует последовательности и непротиворечивости мышления. Нарушение его приводит к логическому противоречию в высказываниях, что препятствует эффективно-

му обсуждению вопросов и принятию правильного решения. Этот закон обязывает выбирать по принципу «или — или», заставляет давать четкие, определенные ответы на альтернативные вопросы.

Закон исключенного третьего, правда, не указывает, какое именно из данных суждений истинно, но он очерчивает рамки поиска истины. Она заключается в одном из противоречащих друг другу высказываний.

Важное значение закон исключенного третьего имеет в юридической практике, в процессе судебного разбирательства. Судебному оратору постоянно приходится отстаивать одно из альтернативных положений: виновен или не виновен подсудимый в совершении преступления; есть ли в действиях подозреваемого состав преступления или нет; признает он себя виновным или не признает; нанесен в результате преступления материальный ущерб или не нанесен; были ли у преступника сообщники или нет и т. п.

Закон достаточного основания. Правильное мышление должно быть не только определенным, последовательным и непротиворечивым, но также и доказательным, обоснованным. Этого требует закон достаточного основания, который гласит: *«Всякая правильная мысль должна быть обоснована другими мыслями, истинность которых доказана»*. Этот закон был сформулирован выдающимся немецким мыслителем Лейбницем. Он выразил его в виде следующего принципа: *«Все существующее имеет достаточное основание для своего существования»*.

Закон достаточного основания отражает важнейшую особенность окружающего нас мира. В природе и обществе все взаимосвязано и взаимообусловлено. Ни одно явление не может произойти, если оно не подготовлено предшествующим материальным развитием. Более 200 лет назад М. В. Ломоносов в одной из своих работ подчеркивал: «Ничто не происходит без достаточного основания». А раз в мире нет беспричинных явлений, то и наше мышление может что-либо утверждать или отрицать о предметах и явлениях объективной действительности только в том случае, если эти утверждения или отрицания обоснованы.

Закон достаточного основания не допускает голословных и декларативных утверждений, необоснованных выводов, требует убедительного подтверждения выдвинутых положений.

Особую значимость этот закон приобретает в юридической практике. Например, если выдвигается обвинение против какого-либо лица, то следует привести убедительные доказательства, подтверждающие его виновность. Адвокат, защищая своего клиента, тоже обязан обосновать свою позицию. Приговор или решение суда должны быть мотивированными, т. е. обоснованными, это является важнейшим принципом процессуального права.

На закон достаточного основания опирается одна из важнейших логических операций — **доказательство***. В логике доказательство — это обоснование истинности какого-либо суждения с помощью других суждений, истинность которых уже установлена.

Аристотель говорил, что люди тогда всего более убеждаются, когда им представляется, что что-либо доказано. Умение доказывать он считал самой характерной чертой человека. «...Не может не быть позорным бессилие помочь себе словом, — писал он в «Риторике», — так как пользование словом более свойственно человеческой природе, чем пользование телом».

Всякое логическое доказательство включает три взаимосвязанных элемента: *тезис* (мысль или положение, истинность которого требуется доказать), *аргументы*, или основания, доводы (положения, с помощью которых обосновывается тезис), *демонстрация*, или форма, способ доказательства (логическое рассуждение, в процессе которого из аргументов выводится истинность или ложность тезиса).

К **логическим аргументам** относятся следующие суждения:

— теоретические или эмпирические обобщения и выводы;
— ранее доказанные законы науки;
— аксиомы и постулаты;
— определения основных понятий конкретной области знаний;
— утверждения о фактах и др.

Различают доказательство прямое и косвенное. При **прямом доказательстве** тезис обосновывается аргументами без помощи дополнительных построений. **Косвенное доказа-**

---

* В логике термин «доказательство» имеет иное значение, чем в юриспруденции.

тельство предполагает обоснование истинности тезиса посредством опровержения противоречащего положения — антитезиса. Из ложности антитезиса на основании закона исключенного третьего делается заключение об истинности тезиса.

К прямому и косвенному доказательствам нередко прибегают одновременно. В этом случае говорящий обосновывает свой тезис и показывает несостоятельность антитезиса.

При построении логического доказательства необходимо знать и соблюдать ряд правил. Назовем основные из них.

Правила тезиса: 1) тезис должен быть истинным, т. е. соответствовать объективной действительности, в противном случае никакое доказательство его не сможет обосновать; 2) тезис должен быть суждением ясным и точно определенным, четко сформулированным; 3) тезис должен оставаться неизменным в ходе данного доказательства; 4) тезис не должен содержать в себе логического противоречия.

Правила аргументов: 1) в качестве аргументов должны быть использованы истинные положения; 2) истинность аргументов должна быть доказана независимо от тезиса; 3) аргументы должны быть достаточными для данного тезиса; 4) аргументы не должны противоречить друг другу.

Правило демонстрации: тезис должен с логической необходимостью следовать из оснований, как вывод из посылок.

При нарушении этих правил в доказательстве возникают различные **логические ошибки.** Так, наиболее распространенной ошибкой, совершаемой относительно доказываемого тезиса, считается *подмена тезиса.* Суть ее заключается в том, что доказывается или опровергается не тот тезис, который был выдвинут первоначально. Эта ошибка может быть непроизвольной, неумышленной. Говорящий не замечает, как он с одного тезиса переходит на другой. Однако нередко приходится сталкиваться с намеренным искажением тезиса, с приписыванием ему другого смысла, сужением или расширением его содержания. Это делают, чтобы поставить оппонента в неловкое положение.

Остановимся на основных ошибках, относящихся к аргументам. Если тезис обосновывается ложными суждениями, которые выдаются за истинные, возникает ошибка, называемая *ложное основание* или *заблуждение.* Недобросовестные люди порой ссылаются на несуществующие документы, якобы опубликованные материалы, на исследова-

ния, которые не проводились, подтасовывают факты, искажают статистические данные и т. п. Однако эта ошибка может быть и непреднамеренной, она возникает из-за недостаточной компетентности человека.

Когда в качестве аргумента берется недоказанное положение, совершается ошибка *предвосхищение основания*. Это положение не является заведомо ложным, но оно само нуждается в доказательстве, которое должно показать его истинность.

Следует опасаться ошибки, получившей название *порочный круг* или *круг в доказательстве*. Она состоит в том, что тезис обосновывается аргументами, а аргументы выводятся из этого же тезиса. Обнаружить эту ошибку не всегда бывает легко, поэтому порой она остается незамеченной и создается впечатление, что выдвинутый тезис доказан.

При нарушении правила достаточности доводов возникает ошибка *кто доказывает чересчур, тот ничего не доказывает*.

Основная ошибка по отношению к демонстрации, т. е. способу (форме) доказательства, — *не следует*, которая показывает, что между аргументами и тезисом нет необходимой логической связи. Разновидностями этой ошибки являются следующие: *от сказанного в относительном смысле к сказанному в абсолютном; от собирательного смысла к разделительному; от разделительного смысла к собирательному* и др.

Логические ошибки, как уже отмечалось, бывают непреднамеренными и намеренными. Ошибки первого рода чаще всего возникают из-за отсутствия у человека логической культуры, навыков ведения диалога, вследствие излишней горячности, эмоциональности во время обсуждения и т. д. Намеренные ошибки — это уловки, умышленно ошибочные рассуждения. Такого рода ошибки называют *софизмами* (греч. sophisma — измышление, хитрость).

Известны они были еще в далекой античности, многие из них описаны Аристотелем в работе «О софистических опровержениях». Цель их — сделать противника уязвимым, привести его в заблуждение, затруднительное положение.

Следует иметь в виду, что одни логические ошибки распознать легче, другие труднее. Одни ясны каждому, другие остаются незамеченными даже самыми опытными людьми.

Логические ошибки в рассуждениях, независимо от того, какова их причина, являются они преднамеренными или непреднамеренными, осложняют обсуждение вопросов, мешают поиску истины, принятию правильного решения. Поэтому необходимо стараться свести их к минимуму в своей речи, уметь найти логические ошибки в рассуждениях оппонентов, разоблачить логические ухищрения противников.

К особой форме доказательства некоторые логики относят и такую логическую операцию, как **опровержение**. Она заключается в установлении ложности или несостоятельности какого-либо тезиса и направлена на разрушение ранее построенного доказательства. Доказательство и опровержение выполняют противоположные функции. Для доказательства характерна конструктивная роль обоснования какой-либо идеи, для опровержения — критическая.

Примером опровержения в судебном процессе служит доказательство защитой невиновности обвиняемого.

Опровержение осуществляется тремя способами: 1) опровергается тезис; 2) критикуются аргументы; 3) показывается несостоятельность демонстрации.

Опровержение тезиса. Оно может строиться в форме таких рассуждений, как:

а) прямое доказательство антитезиса (например, защитник доказывает, что кражу в магазине совершил не обвиняемый Н., а гражданин К. А так как следствием установлено, что кражу совершил один человек, то отсюда следует невиновность Н., т. е. тезис обвинителя опровергается при помощи прямого доказательства антитезиса);

б) сведение к абсурду (условно допускается истинность выдвинутого положения и выводятся логически вытекающие из него следствия, а затем показывается, что эти следствия противоречат объективным данным, и делается вывод о несостоятельности самого тезиса. Так, защитник, доказывая невиновность Н., утверждает, что Н. не мог одновременно находиться в магазине, где происходила кража, и в другом городе, в котором его в это время видели свидетели).

Критика аргументов. Показывается ложность или необоснованность аргументов оппонента; это приводит слушателей к выводу, что выдвинутый им тезис не доказан.

Поучителен в этом отношении спор, описанный А. П. Чеховым в рассказе «Учитель словесности». Он начался с того,

что Никитин, преподаватель гимназии, молодой человек 26 лет, за чаем заговорил о гимназических экзаменах.

«— Позвольте, Сергей Васильич, — перебила его Варя. — Вот вы говорите, что ученикам трудно. А кто виноват, позвольте вас спросить? Например, вы задали ученикам VIII класса сочинение на тему «Пушкин как психолог». Во-первых, нельзя задавать таких трудных тем, а во-вторых, какой же Пушкин психолог? Ну, Щедрин или, скажем, Достоевский — другое дело, а Пушкин — великий поэт и больше ничего.

— Щедрин сам по себе, а Пушкин сам по себе, — угрюмо ответил Никитин.

— Я знаю, у вас в гимназии не признают Щедрина, но не в этом дело. Вы скажите мне, какой же Пушкин психолог?

— А то разве не психолог? Извольте, я приведу вам примеры. — И Никитин продекламировал несколько мест из «Онегина», потом из «Бориса Годунова».

— Никакой не вижу тут психологии, — вздохнула Варя. — Психологом называется тот, кто описывает изгибы человеческой души, а это прекрасные стихи, и больше ничего.

— Я знаю, какой вам нужно психологии! — обиделся Никитин. — Вам нужно, чтобы кто-нибудь пилил мне тупой пилой палец и чтобы я орал во все горло, — это, по-вашему, психология.

— Плоско! Однако вы все-таки не доказали мне: почему же Пушкин психолог?

...За него вступились офицеры. Штабс-капитан Полянский стал уверять Варю, что Пушкин на самом деле психолог, и в доказательство привел два стиха из Лермонтова; поручик Гернет сказал, что если бы Пушкин не был психологом, то ему не поставили бы в Москве памятника.

... — Я больше не спорю! — крикнул Никитин. — Это его же царствию не будет конца! Баста! Ах, да поди ты прочь, поганая собака! — крикнул он на Сома, который положил ему на колени голову и лапу.

«Ррр... нга-нга-нга...» — послышалось из-под стула.

— Сознайтесь, что вы не правы! — крикнула Варя. — Сознайтесь!

Но пришли гостьи-барышни, и спор прекратился сам собой».

Как видим, Никитину так и не удалось доказать свой тезис «Пушкин — психолог». Не затрагивая вопроса об истинности или ложности данного суждения, отметим толь-

ко, что Варя выиграла в этом споре, так как показала несостоятельность приводимых аргументов. Действительно, сами по себе строки из «Онегина», «Бориса Годунова», стихи Лермонтова не доказывают выдвинутого положения. А уж тем более факт установления в Москве памятника великому поэту никак не подтверждает высказанную мысль.

Критика доводов процессуального противника приобретает особое значение в судебном заседании. Необоснованность состава преступления служит мотивом для оправдания обвиняемого в силу презумпции невиновности.

Ниже приводятся примеры опровержения аргументов из судебной практики.

а) Обвинитель утверждает, что алиби И. не заслуживает доверия, потому что оно было подтверждено только родственниками и друзьями. Но защитник говорит, что И. в этот день в Санкт-Петербурге праздновал день рождения, где, естественно, присутствовали только родственники и друзья. Следовательно, импликации «Если алиби подтвердили родственники, то И. принял меры к обеспечению алиби» и «Если алиби подтвердили друзья, то И. принял меры к обеспечению алиби» являются ложными.

б) На аргумент обвинителя «И. живет не по средствам» защитник возражает, что имущество И. было описано не в ценах 1970 — начала 1980-х гг., когда оно в основном приобреталось, а в астрономических ценах 1993 г.

в) На аргумент «На складе предстояла ревизия» защитник возражает, что И. о ревизии не знал.

г) Доказывая факт поджога, обвинение опирается на тот факт, что сигнализация была отключена. Однако, возражает защитник, поскольку склад сгорел почти полностью, этот факт с достоверностью установить нельзя.

Опровержение демонстрации. В процессе рассуждения устанавливается, что тезис противоположной стороны логически не вытекает из аргументов, значит, он считается необоснованным. Например, обвинитель утверждает, что «поджог совершил И., поджог не мог быть совершен другим» и приводит аргументы: «На складе работают И., П., С.»; «П. в командировке», «С. в это время был мертвецки пьян». Защитник может сказать, что кроме трех работников мог быть некто X., который проник на склад через окно со второго этажа соседнего здания. В таком случае обосновываемое суждение не будет следовать из предъявленных ар-

гументов, т. е. демонстрация обвинителя неправильна [15, 283].

Проанализированные способы критики — опровержение доводов и опровержение демонстрации — разрушают структуру доказательства, показывают необоснованность тезиса, однако самого тезиса не опровергают. Нередко бывает такая ситуация: тезис сам по себе правильный, но человек, выдвинувший его, не может подобрать для его доказательства истинные аргументы. Иногда он просто не располагает достаточными доводами.

В книге С. И. Поварнина «Спор. О теории и практике спора» есть такое рассуждение:

> «Учитель может легко сокрушить доказательство Пифагоровой теоремы, изобретенное гимназистом «по вдохновению», в грозный час у классной доски. Но теорема Пифагора от этого ничуть не поколеблется. Учитель поставит «кол» за неумение доказать ее, а ученик, может быть, ознакомится с «настоящим» доказательством и только. Точно так же, если противник опровергает нашу мысль, но неудачно, и мы разбили его опровержение в пух и прах, одно это еще не значит, что тезис наш истинен. Может быть, наш тезис совершенно ошибочен, да противник-то не умеет его опровергнуть. Такие случаи бывают нередко. *Поэтому неудачное доказательство, взятое само по себе, означает только, что человек не сумел оправдать или опровергнуть тезис, а истинности или ложности тезиса не касается вовсе»* [107, 17—18].

Опытные судебные ораторы, как правило, используют одновременно несколько способов опровержения. Критика тезиса может сочетаться с опровержением аргументов, показом несостоятельности демонстрации и т. д.

16.3. Психолого-риторические аспекты убеждения

«Есть события и факты, — писал Л. Е. Владимиров, — несомненная достоверность которых так же высока, как и какой-нибудь непреложный закон природы. Это только показывает, что фактическая достоверность представляет различные степени: от слабой вероятности, подобной какой-нибудь мерцающей гипотезе в науке, до достоверности, на

которой зиждется всеобщий закон тяготения. Но обыкновенно в делах судебных мы удостоверяемся более или менее высокою степенью вероятности. Редко встречаются в суде такие доказательства, при которых абсолютно *невозможно было бы предположение противоположного результата сравнительно с тем, к какому пришел судья»* [25, 41].

Действительно, расследуемое преступление является событием прошлого. Истина по делу устанавливается опосредованным путем: собираются различного рода улики, моделируется картина происшедшего, составляются психологические портреты причастных к делу лиц, выдвигаются и проверяются возможные версии и т. д. Поэтому многие доказательства, собранные в ходе расследования, носят вероятностный характер.

В судебном доказывании нет четкой грани между вероятностью и достоверностью, а достоверность может быть представлена как очень высокая степень вероятности.

Оценка степени вероятности/ достоверности доказательств — дело весьма сложное, проблематичное. Никакой универсальной методики, алгоритма выполнения этой процедуры, пригодного для всех случаев доказывания, не существует, и вряд ли они когда-нибудь будут созданы. Хотя попытки формализации оценки доказательств известны в истории, но они были отвергнуты из-за большого количества ошибок. Поэтому сегодня во всем мире основой оценки доказательств принято внутреннее убеждение [97, 82—83].

Однако следует иметь в виду, что внутреннее убеждение во многом зависит от интеллектуального и эмоционального потенциала индивида, уровня его образованности, правосознания, способности аналитически мыслить, жизненного опыта, знания менталитета, нравов и обычаев людей разных социальных слоев и т. д., а оценка достоверности и достаточности доказательств содержит существенную долю субъективности.

Когда доказательства неоднозначны, участники судебного процесса склонны интерпретировать их в соответствии со своими, порой предвзятыми, мнениями. Поэтому важнейшим фактором, влияющим на юридический исход дела, становится убеждение. Решение суда может зависеть от того, какая из сторон выступила более убедительно. А это определяется не только содержанием сказанного, не только безупречной логикой говорящего.

«На суде доказать не значит убедить, особенно на суде присяжных, — утверждал П. С. Пороховщиков. — Железная логика сильна для них только, пока им нравится подчиняться ей». Он приводит целый ряд исторических примеров судебного осуждения лиц, виновность которых не была доказана, и оправдания тех, чья вина доказана.

Весьма поучительным в этом отношении является и суд над Сократом, обвинявшимся в том, что он не признает богов, которых чтит город, и вводит новые божества, а также развращает юношество. Все пункты этого обвинения, по афинским законам, считались государственными преступлениями.

Ситуация для Сократа принимала угрожающий характер. Друзья стали советовать ему подумать о том, что говорить в свою защиту на суде. На это Сократ возражал, что факты его жизни свидетельствуют о его невиновности: «Я во всю жизнь не сделал ничего несправедливого: это я считаю лучшей подготовкой к защите». Один из друзей, Гермоген, сокрушенно заметил: «Разве ты не знаешь афинских судов? <...> Часто судьи, раздраженные речью, выносят смертный приговор людям, ни в чем не виноватым; часто, напротив, оправдывают виновных, потому что они своими речами разжалобят их, или потому, что они говорят им приятные вещи» [65, 153].

По свидетельству Диогена Лаэртского, защитительную речь для Сократа написал известный логограф, опытнейший адвокат своего времени Лисий. Прочитав ее, философ сказал: «Отличная у тебя речь, Лисий, да мне она не к лицу». «Если речь отличная, — спросил Лисий, — то как же она тебе не к лицу?». «Ну, а богатый плащ или сандалии разве были бы мне к лицу?» — ответил Сократ.

Выступая на суде, он говорил:

> «В речах моих обвинителей, афиняне, нет ни слова правды; я же ничего кроме правды говорить не буду. Их речи блещут изяществом и остроумием; но я буду говорить просто, не подбирая красных слов. В мои годы непристойно являться к вам с заранее составленной речью, да я и не привык говорить на суде». Спокойно и обстоятельно излагая факты своей жизни, Сократ привел неопровержимые доказательства своей невиновности. Как вспоминает Ксенофонт, по окончании суда Сократ сказал: «Однако, афиняне, лица, подучившие свидетелей давать ложную присягу и лжесвидетельствовать против

меня, и лица, слушавшиеся их, должны сознавать свое нечестие и несправедливость. А мне почему чувствовать себя униженным теперь больше, чем до осуждения, раз не доказана моя виновность ни в одном пункте обвинения? Не было обнаружено, что я приносил жертвы каким-либо новым богам вместо Зевса и Геры и других богов, связанных с ними, или что при клятве я называл других богов. А молодых людей как я могу развращать, когда я приучаю их к перенесению трудов и к экономии? Что же касается преступлений, которые караются смертной казнью, — святотатства, прорытия стен, похищения людей, государственной измены, то даже сами противники не говорят, что я в чем-нибудь из этого виновен. Таким образом, мне по крайней мере кажется странным, в чем вы усмотрели с моей стороны преступление, заслуживающее смертной казни» [65, 157—158].

С точки зрения логики Сократ правильно построил свою защиту. Он неоднократно призывал судей решать дело по справедливости. Но афиняне плохо слушали его. Великий мудрец не учел, что суд не место для философствования в духе академических дискуссий. Его знаменитый вопросно-ответный метод ведения полемики, в которой он всегда оказывался победителем, здесь не сработал, провалился. Афиняне не церемонились с ораторами, которые им не нравились (в Афинах многие не любили Сократа), они бурно выражали свои эмоции криками, смехом, свистом, хлопаньем в ладоши. И это понимал Сократ. «Не обвинители мои могут меня погубить, а клевета и общее озлобление народа против меня», — говорил он. Неоднократно Сократу приходилось упрашивать судей не шуметь и выслушать его.

Не давали говорить и тем, кто пытался выступить в защиту философа. Когда на помост вышел один из лучших его учеников Платон, раздались крики: «Долой! Долой! [34, 116].

Был ли у Сократа шанс избежать смертного приговора? Да, был! Об этом свидетельствует результат первого тура судебного голосования. Но Сократ не захотел изменить своим убеждениям, не захотел потерять свое лицо мудреца и наставника, которому патронирует его демониум — божественный голос. Он остался верен себе, своим принципам. Поэтому, по его словам, для чести своей и чести всего города он не стал применять никаких приемов воздействия на суд, не пытался разжалобить судей.

Как видим, судебный оратор, используя только логические методы, не всегда может добиться желаемого результата. Доказать и убедить — это разные понятия, хотя и тесно связанные друг с другом. Доказать — значит установить истинность какого-либо положения, а убедить — это создать впечатление, вселить уверенность, что истинность тезиса доказана, сделать слушателя единомышленником, соучастником своих замыслов и действий.

Большое влияние на процесс убеждающего воздействия оказывают различного рода психолого-риторические технологии. Еще Квинтилиан писал: «Логикой можно **доказать** судье, что правда на моей стороне; затронув в нем чувство, можно добиться того, чтобы он сам **хотел** найти ее у меня, а чего хочешь, тому веришь. Пусть мое дело станет его собственным, пусть он со мною увлекается и негодует, умиляется и страдает, пусть без меры расточает мне свое расположение и участие» [127, 231].

> «Если где-либо вообще существует обстановка, специально созданная для убеждения людей, то именно в зале суда, — так начинают главу «В зале суда: битва за умы» в своей книге по социальному общению известные американские психологи Ф. Зимбардо и М. Ляйппе. — Судебные адвокаты, вне всяких сомнений, являются коммуникаторами, цель которых — убедить аудиторию (присяжных или судью) согласиться с определенным мнением (виновен или невиновен) об объекте дискуссии (подсудимом). Чтобы аудитория приняла его точку зрения, адвокат должен повлиять на множество мнений присяжных, касающихся обвиняемого, свидетелей обвинения и защиты, обстоятельств преступления, убедительности вещественных доказательств, алиби и тому подобного, а также на характер восприятия ими материалов дела» [42, 334].

Рассмотрим некоторые психолого-риторические приемы, описанные специалистами в области юридической психологии, теоретиками и практиками судебного красноречия.

Много полезных советов дает судебным ораторам П. Сергеич в своей книге «Искусство речи на суде». Так в главе «Probatio» он формулирует следующие правила:

- *Во всем, что продумано, различайте необходимое и полезное, неизбежное и опасное.* Необходимое следует разобрать до конца, не оставляя ничего недоказанного; о полезном достаточно упомянуть; опасное должно быть устранено

из речи; неизбежное надо решительно признать и объяснить или совсем не касаться его.

• *Не забывайте различия между argumentum ad rem и argumentum ad hominem.* Argumentum ad rem, т. е. соображение, касающееся существа предмета, есть лучшее орудие спора при равенстве прочих условий. Обычно argumentum ad hominen (довод, обращенный к человеку) есть свидетельство слабости позиции говорящего. Но в определенных ситуациях он может оказаться очень эффективным.

• *Остерегайтесь так называемых обоюдоострых доводов,* т. е. опасных как для той, так и для другой из противостоящих сторон. Всякий, кто выставляет подобные соображения, тем самым обращает их против себя. Пример из Квинтилиана: «Нельзя не верить потерпевшему, — говорит обвинитель, — ибо невозможно измыслить столь чудовищное обвинение». «Невозможно, согласен, — возразит защитник, — но если невозможно измыслить, как же можно было совершить?»

• *Умейте пользоваться обоюдоострыми соображениями.* Это правило особенно важно для обвинителя. Бывают обстоятельства, которых нельзя объяснить только в свою пользу и вместе с тем нельзя обойти молчанием, потому что они слишком заметны и интересны, заманчивы. В таком случае обвинителю целесообразно предварить возможные комментарии защитника, которые могут произвести сильное впечатление.

• *Не доказывайте очевидного.* Если приходится повторять уже известное, надо быть по возможности кратким. Если свидетель лжет неискусно, нет нужды доказывать это: пусть процессуальный противник защищает его. Не стоит тратить время на доказательство того, что не вызывает сомнений или доказано ранее.

• *Отбросьте все посредственные и ненадежные доводы.* Только самые прочные и убедительные доказательства должны входить в речь; важно качество, а не количество. Следует иметь в виду, что каждый слабый довод, привлекая внимание, подрывает доверие ко всем другим.

• *Доказывая и развивая каждое отдельное положение, не упускайте из виду главной мысли и других основных положений; пользуйтесь всяким случаем, чтобы напомнить то или другое.* Такое напоминание акцентирует внимание слушающих на главном, усиливает позицию говорящего.

• *Не упускайте случая изложить сильный довод в виде рассуждения: одно из двух, т. е. дилеммы.* Это, может быть, лучшая форма рассуждения перед судьями. Простой пример. Подсудимая, воровка по ремеслу, жалостно плачет; это явно притворный плач. Если обвинитель сказал: это притворный плач, он сделал ошибку. Если он скажет: возможно, что она плачет искренне, возможно, что притворяется; решайте сами; но ни то, ни другое не имеет значения для решения вопроса о виновности. Присяжные, предоставленные своему непосредственному впечатлению, без колебаний скажут: притворство.

• *Не бойтесь согласиться с противником, не дожидаясь возражения.* Это подтверждает ваше беспристрастие в глазах судей. Выводы, сделанные из посылок оппонента, вдвойне интересны для слушателей. Согласившись с положением противника, можно доказать, что оно ничего по делу не доказывает или доказывает не то, что хотел противник.

• *Старайтесь как можно чаще подкреплять одно доказательство другим.* Если в деле есть прямое доказательство, оставьте его в стороне и докажите спорный факт косвенными уликами; сопоставление логического вывода с прямым удостоверением факта есть сильнейший риторический прием.

• *Не пытайтесь объяснять то, что сами не вполне понимаете.* Следует иметь в виду, что внимание слушателей обычно сосредоточивается на более слабой части рассуждений оратора; это может повлиять на формирование общего впечатления о речи.

• *Не старайтесь доказывать больше, когда можно ограничиться меньшим.* Не следует перегружать выступление доказательствами, которые не влияют на решение данного дела.

Отметим, что приведенные правила рекомендуют использовать в юридической практике и известные современные специалисты-психологи, например, М. И. Еникеев, А. М. Столяренко, В. Л. Васильев и др.

Большое влияние на убеждающее воздействие судебной речи оказывает личность оратора, доверие к нему. Как справедливо подчеркивал С. Хрулев, присяжные предрасположены «...охотнее выслушивать тех ... к кому они относятся

с большим доверием. Это доверие есть та почва, на которой скорее всего человек найдет сочувствие своему убеждению и на которой борьба двух противников, равносильных по способностям, но неравных по доверию, делается неравною» [83, 295].

«В ораторе судьи должны видеть здравый смысл и рассудительность, — писал К. Л. Луцкий, — нужно, чтобы он производил впечатление человека серьезного, зрелого умом и размышляющего; человека, в котором уверены, что ни сам не сможет впасть в ошибку, ни других увлечь в нее. Его влияние в этом случае будет покоиться на прочных основаниях, и выводы его речи будут почти решением для суда» [127, 184].

Таким образом, нравственные качества оратора, его честность, прямота, скромность, благоразумие, тактичность и др., помогают расположить аудиторию, вызывают доверие к нему и его речи.

Чтобы добиться своей цели, судебный оратор должен хорошо знать того, к кому обращены доводы, и приводить аргументы с учетом индивидуальных особенностей оппонента. «Когда я принимаю дело для защиты, — писал Цицерон, — я употребляю все усилия к тому, чтобы проникнуть во внутренний мир судей, угадать, что они чувствуют, что думают, чего ждут, и это мне нужно для того, чтобы понять, с какой стороны подойти к ним, чтобы легче было повлиять на них своей речью» [127, 75].

Ставить себя в положение присяжного и судьи рекомендовал судебному оратору и Л. Е. Владимиров. Он считал, что исход дела часто зависит от того, насколько защитнику удалось уловить то внутреннее беспокойство, которое обуревает присяжного, обязанного вердиктом своим спасти или разбить жизнь подсудимого. «Это — святое беспокойство судейской совести, — утверждал он, — и защитник должен живо почувствовать, в чем это беспокойство состоит и чем можно удовлетворить жажду судейской совести, стремящейся уяснить себе тайну дела, чтобы произнести правосудный приговор».

Л. Е. Владимиров приводит любопытный пример. В одном деле защитник так окончил свою защитительную речь по делу о растрате: «Ну что я скажу вам, господа присяж-

ные, в заключение своего слова! Жизнь моего несчастного клиента кончается! Я слышу колокольный похоронный звон! Тяжко. Спасите!»

При этом защитник говорил каким-то глухим голосом, точно из гроба. Было очень смешно. Но по лицам присяжных было видно, что впечатление от последних слов защитника было большое. Защитник был невыносимо вульгарен, но его вульгарность попала в цель. Оратору удалось уловить настроение присяжных и найти нужную тональность.

Голос, мимика, жесты, движения оратора, его манера держаться, темп речи, безусловно, могут оказать действенное влияние на суд и всех присутствующих в зале. «Неверно взятый тон, — отмечал П. С. Пороховщиков, — может погубить целую речь или испортить ее отдельные части». Он вспоминает, как один обвинитель произнес последние слова раненого юноши: «Что я ему сделал? За что он меня убил?» Оратор сказал это скороговоркой, а надо было, по мнению автора, сказать так, чтобы присяжные слышали *умирающего*.

«Какая речь лучше, быстрая или медленная, тихая или громкая? — спрашивает он и отвечает: — Ни та, ни другая, хороша только естественная, обычная скорость произношения, т. е. такая, которая соответствует содержанию речи, и естественное напряжение голоса». А далее сетует: «У нас на суде почти без исключения преобладают печальные крайности; одни говорят со скоростью тысячи слов в минуту, другие мучительно ищут их или выжимают из себя звуки с таким усилием, как если бы их душили за горло; те бормочут, эти кричат. <...> Обвинительная речь о краже банки с вареньем мчится, громит, сокрушает, а обвинение в посягательстве против женской чести или в предумышленном убийстве хромает, ищет, заикается» [121, 43—44].

П. С. Пороховщиков предостерегает судебных ораторов от интонационно невыразительной, однообразной, монотонной речи: «Остерегайтесь говорить ручейком: вода струится, журчит, лепечет и скользит по мозгам слушателей, не оставляя в них следа. Чтобы избежать утомительного однообразия, надо составить речь в таком порядке, чтобы каждый переход от одного раздела к другому требовал перемены интонации» [121, 45].

❖ ***Для размышления***

От болтливости следовало бы так же лечить, как от заикания. Непроизвольное извержение слов так же пагубно, как непроизвольная их задержка. Оратором может быть назван лишь тот, кто достигнет полного сочетания плавности речи с целесообразностью каждого произнесенного слова.

С. А. Андреевский

Определенным образом может повлиять на слушателей и продолжительность судебной речи. Интересные рассуждения на этот счет содержатся в работе Л. Е. Владимирова «Advocatus miles» (Адвокат-воин):

«В деле, в котором нет математических доказательств, устраняющих всякое сомнение, где исход дела в значительной степени зависит от влияния речей, где доказывание опирается и на свидетельские показания, и на разные моральные соображения, судебная речь должна внушать присяжным и судьям свои мнения и взгляды. Искусство защитника должно состоять в том, чтобы, не будучи многословным, а скорее сжатым, говорить, однако, настолько долго, чтобы подчинить себе волю и мысль слушателей. Очень короткою речью нельзя достигнуть той **внушаемости** слушателей, которая нужна. Для того, чтобы получить эту внушаемость, их нужно несколько утомить продолжительностью речи. Мы сказали «несколько», и меру здесь необходимо соблюсти, иначе получится совсем другой результат. Слушатели, несколько утомленные, но не усыпленные речью, легче поддаются оратору, делаются более внушаемыми <...> Нам случалось выслушивать длинные, нелепые речи, многословные, нудные, которые, однако, своею продолжительностью сильно утомляли присяжных, но и делали их более внушаемыми. С другой стороны, нам случалось выслушивать превосходные, замечательные речи, которых недостаток, однако, заключался в том, что они были чересчур коротки. Слишком сжатая, чрезмерно концентрированная речь требует аудитории, хорошо подготовленной к умственной работе».

Автор приходит к выводу, что венцом красноречия является судебная речь, сжатая, сильная, легко усвояемая, разнообразная и в то же время настолько продолжительная, что делает слушателей внушаемыми, не погружая их в сон или скуку.

Чтобы произнести такую речь, оратор должен быть и философом, и художником, и юристом, и государственным человеком, и вдохновенным проповедником. Именно таким оратором, по его мнению, был защитник Спасович, равного которому не было в то время в Европе. Обаяние его великолепных речей не поддавалось описанию.

Как отмечает Л. Е. Владимиров, он осуществлял требование древних: доказывал, очаровывал и увлекал.

> «Речь его не поддерживала, а захватывала внимание слушателей, ни на минуту не утомляя, а вызывая жадное желание слушать еще и еще. Вместе с необыкновенною сжатостью — у Спасовича не было ни одного лишнего слова — речь его соединяла продолжительность достаточную, чтобы вызвать ту внушаемость слушателей, какая безусловно необходима оратору» [127, 94—95].

Как показывают исследования современных ученых, некоторая информационно-словесная избыточность в речи необходима. Она гарантирует понимание речи; помогает присяжным и судьям усваивать всю заложенную в ней информацию, влияющую на формирование их внутреннего убеждения по вопросам о виновности [83, 311]. Следовательно, судебная речь должна быть достаточно продолжительной, чтобы обеспечить необходимое убеждающее воздействие. А вот определить меру этой достаточной продолжительности должен сам судебный оратор. Для этого ему необходимо внимательно наблюдать, как воспринимают его речь слушатели, как они относятся к его доводам. Если оратор начинает замечать, что слушатели часто отвлекаются, смотрят по сторонам, разговаривают, зевают, присяжные барабанят пальцами по столу и т. п., значит, они устали, их внимание утомлено и дальнейшее затягивание речи может оказать негативное влияние.

В зарубежных практических руководствах по ведению дел в суде ораторам рекомендуют при представлении доказательств по делу использовать эффективные аудиовизуальные, графические и другие вспомогательные материалы.

Аудиозапись решающего разговора, фотография нанесенных телесных повреждений, схема преступления и т. п. привлекают к себе внимание, делают доказательства запоминающимися, а значит, и оказывающими наибольшее воздействие.

Однако следует помнить, что в зале суда главным оружием остается язык. Как отмечают специалисты, при прочих равных условиях, в конечном счете, больше дел выигрывают те судебные ораторы, которые умеют с помощью слов «нарисовать более яркие картины, иллюстрирующие их взгляд на дело» [42, 337].

«Речь, составленная из одних рассуждений, — писал П. С. Пороховщиков, — не может удержаться в голове людей непривычных; она исчезнет из памяти присяжных, как только они прошли в совещательную комнату. Если в ней были эффектные картины, этого случиться не может. С другой стороны, только краски и образы могут создать живую речь, т. е. такую, которая могла бы произвести впечатление на слушателей» [121, 50].

Неслучайно, выступления лучших юристов прошлого и настоящего отличаются художественной выразительностью, яркостью, образностью и эмоциональностью. Вот что писал А. П. Чехов выдающемуся судебному оратору С. А. Андреевскому: «Для меня речи таких юристов, как Вы, Кони и других, представляют двоякий интерес. В них я ищу, во-первых, художественных достоинств, искусства и, во-вторых, того, что имеет научное и судебно-практическое значение. Ваша речь по поводу юнкера, убившего своего товарища, это — вещь удивительная по грациозности, простоте и картинности: люди живые, и я даже дно оврага вижу».

Контрольные вопросы и задания

1. *Как рекомендуют распределять доказательства в речи теоретики и практики судебного красноречия?*
2. *Охарактеризуйте основные законы формальной логики. Как проявляется действие этих законов в судебной речи?*
3. *Назовите правила тезиса, аргументов и демонстрации.*
4. *Какие логические ошибки встречаются в рассуждениях?*
5. *В чем суть опровержения как логической операции? Какими способами осуществляется опровержение?*
6. *Расскажите об использовании психолого-риторических приемов в судебной речи.*

Глава 17

ПОДГОТОВКА ОРАТОРА К ВЫСТУПЛЕНИЯМ В СУДЕБНЫХ ПРЕНИЯХ

«Те речи, которые кажутся нам сказанными так легко и просто, — писал П. С. Пороховщиков, — на самом деле составляют плод широкого общего образования, давнишних частых дум о сущности вещей, долгого опыта и, кроме всего этого, — *напряженной работы над каждым отдельным делом.* <...> Чем дольше вы будете размышлять над делом, тем лучше; оно должно раствориться в вашем мозгу и пропитать его на долгие недели. <...> Скажут: некогда; мы живем слишком нервной и разносторонней жизнью для таких бесконечных размышлений, да и дело в большинстве случаев попадает в руки товарищу прокурора или защитнику чуть не накануне заседания. Возражение, неопровержимое в устах людей, не умеющих работать. Но вы не имеете на него права, читатели» [121, 96—98].

Эти слова звучат злободневно и для современного судебного оратора.

История судебного красноречия подтверждает, что все выдающиеся мастера слова, чьи речи оказывали огромное влияние на современников, много работали над собой, тщательно готовились к своим выступлениям.

Обратимся к воспоминаниям А. Ф. Кони, ярко свидетельствующим о той кропотливой работе, которую он проделывал перед выступлениями в суде с обвинительными речами.

> «Ознакомившись с делом, — писал А. Ф. Кони, — я приступал прежде всего к мысленной постройке защиты, выдвигая перед собой резко и определенно все возникающие по делу сомнения, и решал поддерживать обвинение лишь в тех случаях, когда эти сомнения бывали путем напряженного раздумья разрушены и на развалинах их возникало твердое убеждение в виновности. Когда эта работа была окончена, я

посвящал вечер накануне заседания исключительно мысли о предстоящем деле, стараясь представить себе, как именно было совершено преступление и в какой обстановке. После того, как я пришел к убеждению в виновности путем логических, житейских и психологических соображений, я начинал мыслить образами. Они иногда возникали передо мной с такой силой, что я как бы присутствовал невидимым свидетелем при самом совершении преступления, и это без моего желания, невольно, как мне кажется, отражалось на убедительности моей речи, обращенной к присяжным. Мне особенно вспоминается в этом отношении дело банщика Емельянова, утопившего в речке Ждановке, для того чтобы сойтись с прежней любовницей, свою тихую, молчаливую и наскучившую жену. Придя к твердому убеждению в его виновности (в чем он и сам после суда сознался), несмотря на то что полиция нашла, что здесь самоубийство, я в ночь перед заседанием, обдумывая свои доводы и ходя по тогдашней своей привычке по трем комнатам моей квартиры, из которых лишь две крайние были освещены, с такой ясностью видел, входя в среднюю, темную комнату, лежащую в воде ничком с распущенными волосами несчастную Лукерью Емельянову, что мне, наконец, стало жутко» [83, 363].

Подготовку оратора к выступлениям в судебных прениях принято условно делить на три этапа: 1) досудебный; 2) во время судебного следствия; 3) заключительный.

Досудебная подготовка предполагает прежде всего всестороннее изучение оратором материалов уголовного или гражданского дела. Выступающему необходимо внимательно познакомиться со всеми обстоятельствами дела, со всеми собранными доказательствами, чтобы потом решать, какие из них использовать в речи, а какие — нет.

❖ ***Для размышления***

На первом плане я, конечно, считал нужным ставить изучение дела во всех его частях, вдумываясь в видоизменение показаний одних и тех же лиц при дознании и следствии и знакомясь особенно тщательно с вещественными доказательствами. Последняя — скучная и кропотливая работа, казавшаяся порою бесплодною, приносила, однако, во многих случаях чрезвычайно полезные результаты,

> имевшие решительное влияние на исход дела. Вещественные доказательства не только представляют собой орудия и средства, следы и плоды преступления, но вдумчивое сопоставление их между собою дает иногда возможность проследить постепенную подготовку преступления и даже самое зарождение мысли о нем. В целях правосудия это весьма важно, ибо не только дает опору обвинению, но создает законную возможность отказа от него.
>
> *А. Ф. Кони*

Чтобы лучше уяснить данные предварительного следствия, ораторам рекомендуется использовать различные приемы. Полезные «руководящие указания», к примеру, дает П. С. Пороховщиков. Назовем основные из них:

- *Спросите себя, что было: кто, что, где, когда, с какой целью, каким способом, с какими соучастниками?* Каждое из этих обстоятельств может осветить ту или иную сторону дела. Отделите соучастников друг от друга; определите точно, что и почему, с какой целью сделал каждый из них.
- *Отделите установленные факты от сомнительных и неизвестного.* При составлении речи следует использовать только надежные факты. Здравый смысл подсказывает оратору, что можно считать достоверным, а где следует допустить возможность ошибки.
- *Не удовлетворяйтесь готовыми объяснениями фактов.* Следует иметь в виду, что ошибаются все: и потерпевшие, и свидетели, и следователи. Например, одна женщина была осуждена за убийство своей хозяйки. Было установлено, что в доме не было никого, кроме убитой и подсудимой, и что все окна и двери были заперты изнутри. Однако из позднейшего признания одного из настоящих двух убийц выяснилось, что они проникли внутрь дома по доске, перекинутой через узкий переулок из окон верхнего этажа соседнего дома в верхний этаж дома убитой, и, совершив убийство, скрылись тем же способом.
- *Ищите внутреннюю связь событий.* Помните, что ее объяснение заключается именно в тех фактах, которые кажутся необъяснимыми или безразличными. Иногда для этого нужна большая проницательность, иногда трудность заключается в том, что объяснение слишком просто. В известном рассказе Эдгара По «Убийство на улице Морг» несколько человек, слыхавших один и тот же звук, принимают его за

восклицание, произнесенное на чужом языке; при этом каждый новый свидетель называет новый язык. Эти показания противоречат друг другу, противоречие кажется необъяснимым, но оно объясняется тем, что свидетели слыхали голос обезьяны, а не человека. Конечно, угадать это нелегко. В том же рассказе всех сбивает с толку нечеловеческая жестокость убийства; между тем она-то и указывает, что оно совершено не человеком; это просто.

- *Найдите для каждого факта то освещение и объяснение, которое наиболее выгодно для вас, для вашего противника.* Цицерон писал: «Выслушав своего клиента, я вступаю с ним в спор от имени его противника; он возражает и, таким образом, высказывает мне все, что ему кажется полезным для дела; когда он ушел, я воплощаю в себе три лица: себя, своего противника и судью, всячески стараясь быть вполне беспристрастным». Это важно не для того, чтобы предугадать доводы противника, а чтобы проверить прочность своих.
- *Примите во внимание то, чего не было.* В одном рассказе обстановка происшествия заставляет предполагать преступление; на самом деле человек убит лошадью. В разговоре героя с полицейским сыщиком встречается остроумное замечание: «Обратите внимание на замечательный случай с собакой». — «Позвольте, с собакой ничего не случилось». — «В этом-то и заключается замечательный случай». Собака не лаяла, потому что не чужой человек, а свой тренер хотел увести лошадь из хозяйских конюшен, и лошадь убила его.
- *Ищите противоречий в фактах, не согласных с вашим пониманием дела.* [121, 78—89].

При исследовании материалов дела целесообразно вести соответствующие записи, которые могут быть использованы в ходе судебного следствия и при составлении текста выступления.

Досудебная подготовка включает в себя также углубленное изучение действующего законодательства, знакомство с юридической литературой по данным вопросам, анализ материалов юридической практики по аналогичным проблемам, проведение необходимых консультаций, встреч, бесед (например, адвоката с клиентом), подбор иллюстративного материала (выдержки из газетных, журнальных ста-

тей, передач радио и телевидения; пословицы и поговорки, фразеологические выражения, крылатые слова и т. п.).

Важное место в досудебной подготовке занимает определение оратором стратегии и тактики обвинения или защиты. Следует иметь в виду, что процессуальные противники обычно стоят на разных мировоззренческих позициях относительно вопроса об ответственности человека за совершенные поступки.

Обвинитель, как правило, придерживается *субъектоцентристской* точки зрения (человек — творец своей судьбы и лично отвечает за свои поступки), а защитник — *объектоцентристской,* в соответствии с которой развитие и поведение человека определяется внешней средой и социально-экономическими условиями, что в определенной мере оправдывает человека, смягчает его вину, переносит ответственность на общество.

На этом этапе подготовки оратор продумывает также структуру будущей речи, составляет подробный план, пишет тезисы или полный текст выступления.

Во время судебного следствия ораторы (обвинитель, защитник и др.), принимая активное участие в исследовании доказательств, собранных на предварительном следствии, представленных суду участниками процесса и полученных самим судом, продолжают работать и над предстоящей речью. Фиксируются отдельные показания свидетелей, потерпевших, подсудимого и т. д., уточняются некоторые положения, вносятся соответствующие коррективы, появляются новые доводы в пользу занимаемой позиции по делу.

На заключительном этапе подготовки оратор еще раз продумывает содержание и структуру своей речи с учетом результатов судебного следствия, четко формулирует основные положения и выводы. Защитник вносит последние поправки в текст речи во время выступления прокурора, общественного обвинителя, гражданского истца. Накануне судебных прений ораторы должны обязательно проверить себя, насколько они владеют материалом выступления: мысленно выделить основные смысловые части речи, восстановить в памяти план и содержание, продумать связь между ними, произнести вслух отдельные фрагменты или текст речи в целом.

Один из важнейших вопросов, возникающих при подготовке судебной речи, — обязательно или необязательно

предварительно составлять письменный текст речи. Это давний для ораторского искусства спор, своими корнями уходящий в глубокую древность.

В античные времена все речи, как правило, писались заранее. Например, в Афинах, как известно, не было государственных обвинителей. Любой гражданин по своей инициативе мог возбуждать и поддерживать обвинение, в том числе и в тех случаях, когда оно касалось интересов государства или охраны существующего правопорядка. Не было на суде и защитников. Согласно законам политического деятеля и социального реформатора афинского государства — Солона, каждый гражданин был обязан лично защищать свои интересы в суде. Это было не просто. Необходимо было суметь выделить в речи существенные факты, сгруппировать их в надлежащем порядке и осветить так, чтобы дело стало совершенно ясным для судей, избранных по жребию, а не по интеллектуальным способностям.

Когда рассматриваемое дело было важным и сложным, а обвинитель и обвиняемый не чувствовали себя достаточно грамотными и сведущими в юридических вопросах, чтобы составить убедительную речь, они обращались к людям опытным и знающим право. Эти консультанты не только инструктировали их, но и составляли для них судебную речь. Люди, писавшие для клиентов речи, назывались *логографами,* т. е. «писателями речей». Историк академик С. И. Соболевский подробно описывает обязанности логографа по отношению к клиентам и характеризует специфические требования к профессиональным произведениям (судебным речам). Автор отмечает, что логограф должен был собрать весь материал, необходимый для предварительного следствия, указать судебную инстанцию, ведению которой подлежало данное дело, избрать наиболее выгодный вид жалобы и, наконец, в тех случаях, в которых наказание не было установлено законом, а определялось судом, наметить подходящую кару, чтобы суд не назначил наказания, предложенного противной стороной. Но главным делом логографа было написание речи, которую клиент должен был выучить наизусть и произнести в суде.

«В этом отношении древний логограф существенно отличался от современного адвоката, — пишет исследователь, — адвокат произносит речь от своего лица и потому нисколько не обязан сообразоваться в ней с духовными свойствами кли-

ента, а логографу приходится всячески стараться замаскировать свое творчество и представить речь сочинением клиента. Для этого необходимо было составить ее применительно к духовным свойствам клиента, его умственному кругозору, социальному положению и т. д. Логограф при этом действовал как драматург, который влагает в уста своему герою речи, соответствующие его характеру и положению. Кроме того, так как суды относились к искусным ораторам далеко не благосклонно, вероятно, опасаясь обмана с их стороны, то надо было составить речь так, чтобы она оказалась речью человека простого, неопытного в красноречии: мы нередко находим в речах заявление говорящего о его незнакомстве с ораторским искусством и судебной практикой. Но логографу мало было изобразить своего клиента простаком; надо было еще составить речь так, чтобы она казалась не подготовленной заранее, а импровизированной» [71, 40].

При составлении речей логографы учитывали господствующий идеал образцового гражданина, от которого требовалось прежде всего быть **хорошим воином**, готовым в любой момент сражаться за интересы полиса; быть **законопослушным**, исполнять все законы и постановления Народного собрания, повиноваться лицам, обличенным властью в данное время; **ревностно выполнять общественные обязанности**; быть **хорошим семьянином**, заботящимся о родителях, правильно воспитывающим детей и др.

Очень ценилось, когда гражданин редко обращался в суд и умел решать свои проблемы полюбовно, прибегая к помощи только дружеского третейского суда. Для состоятельных граждан веским аргументом добропорядочности являлись **траты на общественные нужды** личных средств сверх официально требуемого и **щедрость** по отношению к согражданам.

Все эти качества логографы старались подчеркнуть у своих клиентов или приписывали их им, чтобы создать у судей благоприятное впечатление о человеке.

Услуги логографов стоили дорого, а клиентов было много, поэтому данное ремесло приносило немалый доход. Известно, что даже крупные ораторы использовали его, чтобы поправить свое материальное положение, и достигали цели.

Выдающимся логографом Древней Греции был Лисий (459—378 гг. до н.э.). Традиция включает его в число деся-

ти лучших ораторов древности. Его речи являются богатым источником ярких сведений о политической, социально-экономической жизни Афин и народного быта. Судя по характеру написанных им речей, Лисий предстает перед нами тонким психологом. Он внимательно приглядывался к нравам судящихся и судей. Сила его речей была в убедительном изложении обстоятельств дела. Излагая дело непринужденно, просто, он умел нарисовать живую во всех деталях, почти физически ощутимую картину. Поэтому у слушателей появлялось ощущение реальности того, о чем говорит оратор, и не оставалось сомнения в его правоте.

Поклонниками таланта Лисия были выдающиеся римские политические деятели и военачальники Юлий Цезарь, Брут, Лициний и др. Дань уважения ему отдавали крупные теоретики ораторского искусства Цицерон и Квинтилиан, которые также считали писание единственно верным способом подготовки речей.

Цицерон утверждал, что нужно как можно больше писать:

> «Ибо как внезапная речь наудачу не выдерживает сравнения с подготовленной и обдуманной, так и эта последняя заведомо будет уступать прилежной и тщательной письменной работе. Сверх того, кто вступает на ораторское поприще с привычкой к письменным работам, тот приносит с собой способность даже без подготовки говорить, как по писанному; а если ему случится и впрямь захватить с собой какие-нибудь письменные заметки, то он и отступить от них сможет, не меняя характера речи. Как движущийся корабль даже по прекращении гребли продолжает плыть прежним ходом, хотя напора весел уже нет, так и речь в своем течении, получив толчок от письменных заметок, продолжает идти тем же ходом, даже когда заметки уже иссякли» [93, 45].

«Лишь с помощью писания можно достигнуть легкости речи», — уверял Квинтилиан.

Многие опытные ораторы, известные судебные и политические деятели, специалисты по красноречию последующих времен тоже придерживались мнения, что речи должны быть предварительно написаны. Например, П. С. Пороховщиков заключительную главу своей книги начинает словами: «Мы не будем повторять старого спора: писать или не писать речи. Знайте, читатель, что, не исписав нескольких сажен или аршин бумаги, вы не скажете сильной речи по слож-

ному делу. Если только вы не гений, примите это за аксиому и готовьтесь к речи с пером в руке» [121, 287].

А далее он пишет:

> «Остерегайтесь импровизации.
>
> Отдавшись вдохновению, вы можете упустить существенное и даже важнейшее.
>
> Можете выставить неверное положение и дать козыри противнику. У вас не будет надлежащей уверенности в себе.
>
> <...> Люди знающие и требовательные и в древности, и теперь утверждают, что речь судебного оратора должна быть написана от начала до конца. Спасович, Пассовер, Андреевский — это внушительные голоса, не говоря уже о Цицероне» [121, 288].

❖ *Для размышления*

Импровизированная речь, однако, не означает речи неприготовленной. Импровизация касается только порядка изложения, выражений, распорядка частей и тех материалов, которые привзошли в течение судебного заседания и во время самого заседания, нужно пером вырабатывать отдельные положения и места речи. Это — вехи речи. Раз намечен общий план речи, не беспокойтесь о том, что вы забудете мелочи судебного следствия, тянувшегося много часов или даже дней. Если создан у вас точный план защиты, то в свое время и в своем месте память будет выбрасывать вам соответствующие факты и свидетельские показания.

Л. Е. Владимиров

Однако существует и диаметрально противоположная точка зрения. Некоторые считали и считают, что ход судебного следствия может свести на нет огромную работу по предварительному составлению текста речи, что написанная речь безжизненна, бледна и не производит должного впечатления. Например, А. Ф. Кони дает такой совет:

> «Я, никогда не писавший речей предварительно, позволю себе в качестве старого судебного деятеля сказать молодым деятелям: не пишите речей заранее, не тратьте времени, не полагайтесь на помощь этих сочиненных в тишине кабинета строк, медленно ложившихся на бумагу» [*Кони А. Ф.* На жизненном пути. Т. III, ч. I. С. 459].

Подобной позиции придерживался и М. Ф. Громницкий.

> «**Боже избави** каждого выступающего на судебную арену **обвинителя писать заранее обвинительные речи**, — восклицает он. — Тот, кто напишет несколько таких речей и дословно произнесет их на суде, рискует никогда уже не говорить настоящих, ненаписанных заранее речей, а затем, привыкнув к заготовленным речам, он рискует непременно сесть вскоре на мель, т. е. по какому-нибудь мало-мальски запутанному делу утомленная память ему изменит, он собьется с затверженных механически фраз и не в состоянии уже будет довести до конца своего обвинения» [127, 112].

Автор утверждает, что несочиненная речь во сто крат лучше и убедительнее. Пусть поначалу она будет шероховата, неплавна, пусть оратор говорит отрывисто, даже с запинками и краткими паузами. Это не страшно и с годами пройдет. Это внешняя сторона речи, которая при усилии, при желании вырабатывается очень скоро.

> «Внутренняя же красота речи, — пишет он, — помимо делового содержания, заключается именно в ее жизненности, в такой наглядной и выпуклой передаче результатов судебного следствия со всеми мельчайшими характерными особенностями, чтобы перед умственным взором слушателя вся эта сложная и пестрая картина человеческих страстей восстала разом так, как бы она и в самом деле развивалась перед их глазами. Затем идут выводы, убедительность которых, конечно, не в красивой внешности, а в логичности, энергии и убежденности самого оратора в том, что он доказывает! Трудно убедить других, когда сам скользишь по поверхности, неуверенно поворачиваясь не то вправо, не то влево. Так говорить нелегко, но достичь этого можно только живою, ненаписанною речью» [127, 114].

М. Ф. Громницкий настоятельно проводит главную мысль, что лучшее средство выучиться хорошо говорить — это судебная публичная практика, но произносить в суде следует не написанное заранее, а то, что вытекает из сущности судебного следствия.

Этот давний спор — писать или не писать предварительно текст выступления — вряд ли и сегодня можно решить однозначно. В этом споре не может быть ни победителей, ни побежденных. Все зависит от умения, опыта, способностей, морально-психологических установок оратора, усло-

вий его работы, от характера и содержания дела, его объема. Но ясно одно: оратор должен подготовиться к речи. Отметим только, что подготовка письменного текста речи имеет много преимуществ. Написанную речь можно проверять, исправлять. Ее можно показать товарищам, дать на просмотр коллегам, добиваясь таким образом улучшения содержания и формы изложения, а этого не достигнешь, если речь только в уме. Написанная речь легче запоминается и дольше удерживается в памяти, нежели не оформленный в окончательном виде материал. Кроме того, написанный текст дисциплинирует оратора, дает ему возможность избежать повторений, неряшливых формулировок, оговорок, заминок, делает его речь более уверенной и т. п. Понятно, что заранее составленный текст речи может считаться лишь предварительным. Во время разбирательства дела, особенно в ходе судебного следствия, выявляются подчас дополнительные обстоятельства или ранее известные факты получают новое освещение. По мере этого постепенно вносятся необходимые дополнения в подготовленную речь.

Итак, на наш взгляд, стоит прислушаться к словам тех, кто советует писать тексты речей от начала до конца в литературно обработанной форме.

Контрольные вопросы и задания

1. *Охарактеризуйте основные этапы подготовки оратора к выступлениям в судебных прениях.*
2. *Какие советы дает П. С. Пороховщиков судебным ораторам, изучающим материалы дела?*
3. *Как вы относитесь к спору известных юристов — писать или не писать предварительно текст выступления?*
4. *Возьмите интервью у судебного оратора. Выясните, как он готовит свои речи, какие приемы использует, пишет ли заранее текст речи, с какими трудностями сталкивается в процессе подготовки и т. п.*

Глава 18

ВИДЫ СУДЕБНЫХ РЕЧЕЙ

18.1. Обвинительная речь

В статье «Нравственные начала в уголовном процессе» А. Ф. Кони называет основные черты русского типа прокурора-обвинителя: «...спокойствие, отсутствие личного озлобления против подсудимого, опрятность приемов обвинения, чуждая и возбуждению страстей, и искажению данных дела, и, наконец, что очень важно, полное отсутствие лицедейства в голосе, в жесте и в способе держать себя на суде. К этому надо прибавить простоту языка, свободную, в большинстве случаев, от вычурности или громких и «жалких» слов. Лучшие из наших судебных ораторов поняли, что в стремлении к истине всегда самые глубокие мысли сливаются с простейшими словами» [61, 61].

Эти качества русского прокурора наиболее ярко проявляются во время его выступлений в судебных прениях с обвинительной речью, в которой поддерживается государственное обвинение, отстаиваются общественные интересы.

Главная задача обвинительной речи прокурора — доказать факт преступления и виновность подсудимого, обосновать правильность предъявленного ему обвинения. Прокурор помогает суду установить истину по делу, принять правильное решение, способствует формированию внутреннего убеждения судей. Выступление прокурора с речью — один из наиболее ответственных этапов его обвинительной деятельности, направленной на разоблачение преступления и предание суду виновного.

❖ ***Для размышления***

Перед судом нет ни богатых, ни бедных, ни сильных, ни слабых людей. Суд видит перед собой только людей, обвиняемых в преступлении, ожидающих от него справедливого приговора, — и в этом величайший залог правосудия.

Н. В. Муравьев

Сила прокурорской речи заключается в доказательности основных положений, обоснованности выводов, железной логике фактов. Ее содержание, структура, последовательность изложения материала, соотношение отдельных частей определяются особенностями рассматриваемого дела, характером представленных доказательств, а также во многом зависит от личности самого оратора, его квалификации, профессионального мастерства, владения ораторским искусством и т. д.

Построение обвинительной речи, как и любого публичного выступления, процесс индивидуальный, творческий, требующий от оратора больших усилий, напряженной работы, глубокого осмысления имеющегося по делу материала.

Однако следует иметь в виду, что многовековая практика судебных выступлений выработала общие структурные части обвинительной речи, знание и использование которых позволяет оратору эффективнее добиться поставленных целей.

Приведенная ниже **примерная схема обвинительной речи** рекомендуется во многих работах по судебному красноречию и юридической психологии:

1. Вступительная часть.
2. Изложение фактических обстоятельств преступления (фабула дела).
3. Анализ и оценка собранных по делу доказательств.
4. Характеристика личности подсудимого и потерпевшего.
5. Обоснование квалификации преступления.
6. Соображения о мере наказания.
7. Рассмотрение вопросов, связанных с возмещением причиненного преступлением материального ущерба.
8. Анализ причин и условий, способствовавших совершению преступления, и предложения по их устранению.
9. Заключение.

Естественно, что последовательность составных частей обвинительной речи, значимость и объем каждой из них будут меняться в зависимости от характера дела, индивидуальных особенностей выступающего и т. п.

Вступительная часть.

«Каждый, кто стоял на прокурорской трибуне, — писал А. Левенстим, — знает то неприятное чувство невольной ро-

бости, которое гнездится в груди, когда председатель медленно отчеканивает фразу: «Объявляю судебное следствие оконченным. Слово принадлежит представителю обвинительной власти».

В этот момент в присутственной комнате водворилась полная тишина, общее внимание обращено на прокурора, который, поднимаясь со своего места, чувствует, что эта тишина вызвана общим любопытством, общим ожиданием. Желание оправдать это ожидание и скорее выйти из неловкого положения сковывает способности оратора и поэтому в начале речи он импровизировать не может. Первые фразы и периоды надо тщательно обдумать и приготовить заранее» [127, 158].

Вступление является важнейшей составной частью ораторской речи. Задача вступительной части — привлечь внимание слушателей, установить контакт с аудиторией, создать благоприятные условия для восприятия речи, подготовить присутствующих в зале к принятию основных положений и выводов оратора.

Отметим, однако, что существуют разные мнения по поводу того, нужны ли вообще в обвинительных речах вступления, нужно ли обвинителю излагать перед судьями свой взгляд на данное преступление, на его особенности, исключительное значение этого дела и т. п.

Например, М. Ф. Громницкий заявлял:

«Мое мнение — вступления не нужны и допустимы лишь как исключения в очень редких случаях. Если иметь в виду судей-юристов, то для них такие вступления излишни, ибо они и сами знают и особенности данного дела, и значение трактуемого преступления; если приходится говорить перед присяжными заседателями, то для них на первом месте само это данное дело во всей своей реальной наготе, а не теоретические измышления обвинителя по поводу этого дела, которые едва ли помогут им правильнее разрешить возложенную на них задачу» [127, 149].

А вот точка зрения А. Левенстима:

«Если дело заурядное, которое интереса не представляет, а улики просты и малочисленны, то следует начать с обстоятельств дела или даже прямо со спорного вопроса. Но если дело громкое и сложное, то красивое вступление вполне уместно, тем более что несколько фраз, придуманных заранее, дадут оратору полную возможность преодолеть смущение,

которое его охватило в начале речи, а интересная мысль сразу приобретает ему благосклонность слушателей» [127, 158].

Автор формулирует и основные требования, предъявляемые к вступлению:

— Вступление должно быть кратко, сжато и тесно связано с речью. Нельзя составлять его из общих выражений и мыслей, не имеющих отношения к делу.
— Вступление должно быть спокойное, потому что слишком большое увлечение, жар и резкие картины в начале речи вынуждают оратора очень быстро понизить тон в главной части его речи, тогда как в ней кроется вся суть дела.
— Содержание введения может быть самое разнообразное в зависимости от силы улик и общего характера дела.

Действительно, анализ текстов обвинительных речей показывает, что ораторы во вступлениях используют самые разнообразные приемы, позволяющие подвести присутствующих в зале суда к восприятию обстоятельств уголовного преступления.

Довольно часто прокуроры начинают свою речь с оценки морально-этического значения разбираемого дела, с указания на общественную опасность совершенного деяния. Например:

> «Уважаемые судьи! На ваше рассмотрение вынесено дело, представляющее большую общественную опасность. На протяжении нескольких дней в этом зале судебного заседания мы с вами скрупулезно исследовали все обстоятельства преступления, совершенного Плющем, Никульниковым и Семеновым.
>
> Дела такой категории у нас стали появляться в последние 2 года, в связи с чем мне бы хотелось обратить ваше внимание на постановление Пленума Верховного Суда РФ от 21.12.93 «О судебной практике по делам о бандитизме». В этом постановлении дается понятие банды. В частности, бандой признается устойчивая, организованная, вооруженная группа, предварительно объединившаяся для совершения одного или нескольких нападений на граждан, либо на предприятия, учреждения, организации.
>
> В организации вооруженной банды по ст. 77 УК РСФСР и предъявлено обвинение Никульникову, Семенову и Плющу. Как указано в обвинительном заключении, подсудимые с целью нападения на граждан, предприятия, учреждения и

организации в марте — апреле 1994 года в г. Златоусте организовали преступную группу, вооружившись 4 пистолетами системы «ТТ» и боеприпасами к ним» (Из речи государственного обвинителя прокурора Ф. Е.).

Действенный прием, к которому нередко прибегают судебные ораторы, — обратить внимание на характерные особенности дела. Такой прием позволяет сразу актуализировать проблему, подчеркнуть сложность данного дела, определенным образом настроить слушателей.

Интересные примеры использования названного приема находим во многих речах А. Ф. Кони:

«Господа судьи, господа присяжные заседатели! Дело, подлежащее нашему обсуждению, и по свойству преступления, и по его сложности выходит из ряда дел обыкновенных. Преступления, принадлежащие к разряду многообразных подлогов, отличаются от большинства других преступлений, между прочим, одною резкою характеристическою чертою: в большей части преступлений обвиняемые становятся более или менее в явно враждебные отношения к лицу потерпевшему и действуют поэтому, не всегда имея возможность тщательно обдумать все эти поступки, все предусмотреть, что нужно устранить, и обставить свои действия так, чтобы потом, в случае преследования, предстать, по-видимому, чистыми и по возможности неуязвимыми; напротив, преступление подлога совершается всегда путем длинного ряда приготовительных действий и почти всегда таким образом, что виновный имеет возможность обдумать каждый свой шаг, предусмотреть его последствия и рассчитать все шансы успеха.

Кроме того, это последнее преступление не совершается никогда под влиянием кратковременного увлечения, под давлением случайно и нежданно сложившихся обстоятельств, но осуществляется спокойно и, так сказать, разумно. Существенный признак этого преступления составляет обман, в который вводятся лица, против которых направлен подлог» (По делу о подлоге расписки в 35 тысяч рублей серебром от имени княгини Щербатовой) [60, 54];

«Господа судьи, господа присяжные заседатели! Вам предстоит произнести приговор по делу, которое по своей трудности, сложности и важности превышает все дела, разбиравшиеся до сих пор в стенах этого суда. Трудности эти состоят прежде всего в том, что преступление, о котором идет речь, совершено уже давно, очень давно — 15 лет тому назад. Затем, перед вами, вопреки тому, что бывает в большей части пре-

ступлений, не является потерпевшего лица, а между тем его помощь необходима правосудию в деле, в котором существуют расчеты коммерческие, так как оно одно может объяснить их обстоятельно и полно. Наконец, все дело, в самом ходе своем, представляется до того необычайным, до того неправильным, что уже это одно способно затемнить в нем многое и многое. Тут соединилось все: и давность совершения преступления, и неумелость мелких ходатаев, которые, ведя дело с начала, искажали и путали его, и, наконец, самое главное и непреодолимое препятствие — смерть, которая в течение десяти лет, прошедших до начатия следствия, похитила последовательно целый ряд весьма важных свидетелей» (По делу о подлоге завещания от имени купца Козьмы Беляева) [60, 174].

Некоторые ораторы начинают обвинительную речь с картины преступления. «Такое введение, — отмечает А. Левенстим, — весьма практично, потому что оно облегчает переход к главной части и дает возможность сразу изложить спорный пункт. В начале речи, когда восприимчивость свежа и внимание еще усилено хорошим вступлением, вполне уместно указать на главный пункт, около которого происходит борьба» [127, 159]. К подобному приему неоднократно прибегал в своих речах А. Ф. Кони. Например:

«Господа судьи, господа присяжные заседатели! Около месяца тому назад, в Спасской улице, в доме Дмитревского, произошло большое несчастье. Семейство, единственною поддержкою которого был Алексей Иванович Рыжов, состоящее из жены его и четырех детей, внезапно и неожиданно осиротело: глава этого семейства был лишен жизни. Он лишился жизни не окруженный попечениями и участием родных, не благословляя своих детей, а сопровождаемый их отчаянными криками и падая от руки близкого и обязанного ему человека. Этот близкий и обязанный ему человек находится в настоящее время перед вами, и от вас зависит решить его судьбу» (По делу об убийстве статского советника Рыжова) [60, 118];

«Господа судьи, господа присяжные заседатели! 26 ноября прошлого года в Захарьевской улице совершилось происшествие, кончившееся убийством. Убит был почетный мировой судья Чихачев. Дело это наделало много шуму как в Петербурге, так и в той местности, где действовали и постоянно проживали Чихачев и обвиняемые. Оно вызвало самые разнообразные толки, самые крайние и смелые предположения. В них то обвиняемые рисовались чрезвычайно мрачными, отталкивающими чертами, то Чихачев унижался и топтался в

грязь, как человек, не достойный даже простого сожаления. Но молва, основанная на догадках и праздных толках, должна кончиться сегодня, в день, когда определится настоящее положение участвующих в деле лиц и когда их действия выяснятся в надлежащем своем свете» (По делу об убийстве коллежского асессора Чихачева) [60, 279].

Оратор может начать выступление с указания на свое личное положение в данном деле. Например, Н. В. Муравьев, поддерживая в Московской судебной палате обвинение против мирового судьи С., преданного суду за оскорбление действием товарища прокурора Л., находящегося при исполнении своих служебных обязанностей, начал свою речь следующей фразой:

> «Господа присяжные! Выступая перед вами по настоящему делу, я вполне понимаю необходимость быть особо пристрастным в оценке улик и доказательств, так как лицо, непосредственно потерпевшее от преступления, мой собрат по оружию, мой подчиненный» [127, 160].

Эффективным в начале речи является и изложение программы выступления. Обвинитель начинает речь с перечисления вопросов, на которых он предполагает остановиться; указывает, какие положения будет обосновывать, какие обстоятельства анализировать, и т. д. Это помогает слушателям целенаправленно следить за ходом рассуждений оратора, облегчает восприятие речи. Вот, к примеру, начало речи прокурора И. П. по делу Петрова, обвиняемого в убийстве гражданки К.:

> «Уважаемые судьи! Задача обвинения — доказать, что 15 февраля подсудимый Петров из ревности убил связанную с ним интимными отношениями гражданку Красильникову. Мы докажем также, что убийство это совершено умышленно, по заранее обдуманному плану; что орудия преступления были заранее принесены убийцей на место преступления и что, совершив убийство, Петров предпринял затем ряд мер к сокрытию следов преступления, действуя и здесь расчетливо и обдуманно» [81].

А. Левенстим указывает еще на один прием начала выступления:

> «Можно указать на особый характер доказательств, с которыми приходится оперировать по делу: на отсутствие улик прямых, которые отличаются рельефностью, и вместо этого на присутствие косвенных, которые по характеру данного дела

только и могут быть собраны. Такое начало окажется весьма удобным по делам о поджоге, об уничтожении документов, о даче ложного показания, в которых к выводу о виновности приходится пробираться путем целого ряда умозаключений, а не на основании сильных, прямых улик» [127, 162].

Таковы основные приемы, которые обычно используются ораторами во вступительной части обвинительной речи. Однако, как уже отмечалось, специальное вступление есть не во всех речах.

Готовясь к судебным прениям, прокурор должен особое внимание уделить главной части речи, в которой излагаются факты дела, анализируются доказательства, делаются выводы.

Изложение фактических обстоятельств преступления (фабула дела). Иногда эта часть заменяет введение, но чаще всего вступление плавно переходит в изложение обстоятельств дела.

Например, А. Ф. Кони в речи о подлоге завещания от имени купца Козьмы Беляева сразу после вступительных замечаний об обстоятельствах данного дела (начало речи приводится выше) приступает к изложению его обстоятельств:

«Вы уже знаете в общих чертах и ход дела, и те обстоятельства, которыми сопровождалось его возникновение. В 1858 году в Петербурге умер первостатейный фридрихсгамский купец Козьма Беляев, слывший за человека очень богатого. Он оставил после себя духовное завещание. Этим духовным завещанием он отказывал все имущество свое в пользу вдовы; вдова представила завещание в гражданскую палату и была утверждена в правах наследства. Но затем через год возникло сомнение в подлинности завещания.

Один из наследников покойного Беляева, мещанин Мартьянов, прибыл из Сарапуля в Петербург и начал вести дело, но вскоре умер. За дело взялась его мать, которая точно так же умерла в непродолжительном времени, и движение дела таким образом остановилось. Через год явился в Петербург мещанин Ижболдин, наследник Мартьяновой, и снова принялся за дело, которое затем и потянулось очень медленно. Проволочка старых судов сказалась на нем весьма ярко, и лишь после долгих колебаний, только в 1868 году, почти после десяти лет со смерти Беляева, возбуждено было впервые следствие. Но в каком положении застало это следствие са-

мое гражданское дело? Ни свидетелей, подписавшихся на заявлении, ни переписчика Целебровского, ни ближайших к Беляеву людей — Кемпе и Каменского — не было уже в живых.

В таком положении дело перешло к следователю и окончилось ничем, оставив после себя, уже как уголовное следствие, однако, одну заслугу, состоящую в том, что им была прервана давность, которою могло покрыться преступление. Только впоследствии случай дал возможность возбудить уголовное дело вновь, и вот в настоящее время оно подлежит вашему рассмотрению.

Вам, господа присяжные, предстоит пристально вглядеться в отдаленное прошлое, сквозь заслоняющую его массу томов и документов, находящихся перед вами, сквозь целый ворох имен и чисел; вам придется всмотреться в ту даль, на которой написано: «1858 год»; вам надлежит беспристрастным взглядом оценить обстановку, окружавшую возникновение завещания Беляева и затем произнести ваш приговор» [60, 174—175].

Эта часть речи необходима, чтобы помочь слушателям восстановить в памяти картину совершенного преступления, акцентировать их внимание на основных моментах, выделить спорные вопросы.

Речь прокурора подводит итоги судебного следствия, но она не должна быть повторением обвинительного акта. Поэтому при изложении обстоятельств дела обвинителю рекомендуется быть кратким и точным, излагать материал ярко и убедительно.

В судебной практике существуют разные способы изложения обстоятельств дела: хронологический, систематический и смешанный [81].

Используя **хронологический** способ, обвинитель излагает обстоятельства дела в той последовательности, в какой они устанавливались на предварительном следствии и в ходе судебного разбирательства, т. е. показывает путь выяснения обстоятельств дела.

Систематический способ предполагает изложение обстоятельств дела в той последовательности, в какой они имели место в действительности, точнее, как они представляются обвинению. Такой способ изложения дает целостное представление о существе дела, рисует полную картину совершенного преступления. К недостаткам данного способа специалисты относят то, что фактически обстоятельства дела как бы обособляются от доказательств, изолируются от них.

Поэтому ораторы чаще всего прибегают к так называемому **смешанному методу,** в котором сочетаются элементы как хронологического, так и систематического способа изложения обстоятельств дела.

Анализ и оценка собранных по делу доказательств. Это наиболее сложная и ответственная часть обвинительной речи.

Прокурор обязан принять все предусмотренные законом меры для всестороннего, полного и объективного исследования обстоятельств дела, выявить как уличающие, так и оправдывающие обвиняемого, а также смягчающие и отягчающие его ответственность обстоятельства.

Задача прокурора — систематизировать все собранные по делу доказательства (показания свидетелей, показания подсудимого, показания потерпевшего, заключения экспертов, вещественные доказательства, протоколы судебных действий, документы, удостоверяющие определенные факты, и т. п.) и дать им оценку с позиции обвинения.

Оценка доказательств включает установление таких их свойств, как *допустимость, относимость, достоверность* и *достаточность* всей совокупности для подтверждения обвинения. Все доказательства должны быть получены из предусмотренных законом источников, в установленном законом порядке и надлежащим образом процессуально оформлены.

В своем выступлении государственный обвинитель должен четко и ясно показать, какие доказательства подтверждают виновность подсудимого, какое обвинение можно считать обоснованным, а какие обстоятельства не нашли своего подтверждения в ходе судебного разбирательства и должны быть отвергнуты.

> ❖ ***Для размышления***
>
> Обвинителю нужно непрестанно помнить, что все сомнительное, выдаваемое им за твердое и достоверное, обратится в конце концов против него же и подорвет в глазах суда силу его обвинения.
>
> *М. Ф. Громницкий*

Следует иметь в виду, что ни очевидность дела, ни признание вины подсудимым не снимает с прокурора обязанность доказывания обвинения.

Большое значение оценке и критическому разбору доказательств придавал А. Ф. Кони. В статье «Заключительные прения сторон в уголовном процессе» он писал:

> «Вообще говоря, существо доказательств составляет их (судебных прений. — *Авт.*) основу, так как ими удостоверяется или опровергается как событие преступления и виновность в последнем подсудимого, так и наличность признаков, соответствующих преступному деянию, указанному в обвинительном акте» [61, 366].

А. Ф. Кони обращает внимание читателей на то, что *сделал* и *виновен* — разные понятия, поэтому, оценивая окончательно выработанные на судебном следствии доказательства, можно делать указания на житейскую сторону дела, на практические условия общежития, на господствующие взгляды, на влияние среды, примеров, печати и т. п. Иногда могут оказаться необходимыми указания на физические и психические свойства пола и возраста обвиняемого лица, на особенности его служебного или общественного положения, которые сами по себе доказательством служить не могут и никакой проверке на судебном следствии не подлежат.

> «Кроме того, — подчеркивает он, — целый ряд обстоятельств, увеличивающих или уменьшающих вину, согласно действующему Уложению не имеет характера доказательств и тем не менее не может быть обойден в заключительных прениях, если участники их стремятся выяснить не одну формальную, но и жизненную правду дела. Наконец, из прений нельзя исключить ссылок на предметы общеизвестные, так называемые facta notoria (общеизвестные факты. — *Авт.*), удостоверение которых на судебном следствии обычными приемами — допросом свидетелей и официальными справками — подтверждено быть не может. Таковыми являются научные данные, обратившиеся в аксиому, исторические события, не подлежащие сомнению, явления природы или такие условия общежития, которые всеми признаны общеобязательными, и т. д.» [61, 367].

Следует иметь в виду, что анализ и оценка доказательств является наиболее значительной частью речи и по объему. В старых риториках она называлась «Probatio» (доказатель-

ство) и считалась ядром обвинения. Здесь краткость неуместна. В этом разделе требуется обстоятельное изложение материала, подробный анализ доказательств. Большое внимание уделяется расположению доказательств, о чем уже писалось в соответствующей главе. Содержание этой части речи очень разнообразно и определяется характером самого дела, его сложностью и актуальностью.

В качестве примера приведем лишь часть анализа доказательств в обвинительной речи А. Ф. Кони по делу об убийстве иеромонаха Иллариона:

> «Я думаю, что указанием на присутствие заранее обдуманного намерения служат как данные дела, так и некоторые нравственные соображения.
>
> Во-первых, посмотрите на отношение подсудимого к отцу Иллариону. Он говорит, что шел к отцу Иллариону сам не знает зачем. Но допустить такое толкование, неосновательное и неправдоподобное, решительно невозможно. Можно допустить другое — что он шел к нему как к знакомому, у которого когда-то служил коридорным. Отчего же ему, в самом деле, не навестить отца Иллариона?
>
> Но вы знаете характер иеромонаха Иллариона. Он был такой человек, который не любил, чтобы к нему ходили, человек, который держал себя вдали от всех, а тем более, конечно, от коридорного. С какой стати коридорный, который уже не служит и случайно остался в Петербурге только потому, что поезд, на котором он хотел уехать, ушел раньше, чем он мог собраться, пойдет к отцу Иллариону, о котором он и не думал, проживая два с половиной дня в Лавре? Почему из всех петербургских знакомых он избирает отца Иллариона? Отчего он не идет, например, к Лаврову, с которым был хорошо знаком и который писал ему докладную записку? Отчего он не идет к иеромонаху Нектарию, который рассказывает, что считал его хорошим человеком, нередко паивал его чаем, рекомендовал его на железную дорогу и вообще до сих пор относится к нему более благосклонно, чем прочие? Уж если идти в монастырь для того, чтобы посетить кого-нибудь, то скорее всего ему следовало бы посетить отца Нектария. Наконец, он мог посетить тех сторожей, живших у ворот, у которых он ночевал две ночи. Напротив, он идет тайком, минуя сторожку и никуда не заходя, прямо в келью покойного. Для чего же он туда идет? Какое отношение может иметь к нему отец Илларион, этот замкнутый человек, не интересующийся даже тем, что делают более близкие ему, окружающие его

лица? Никакого. Затем посмотрите, как выбрано время, когда совершается преступление. Выбрано именно то время, когда, по монастырским обычаям, в коридоре никого не было. В коридоре было всего шесть келий: одну занимал монах Григорий, в двух других жили два приезжих архимандрита, две были в этот день пустые, а в одной жил отец Илларион. По монастырским правилам, приезжие архимандриты должны быть на службе в Крестовой церкви у митрополита. Об этом, конечно, знают все служители. Поэтому знал об их порядках и подсудимый Иван Михайлов. Кроме того, он мог об этом еще раз слышать от тех, у кого ночевал. И вот, в то время, когда в коридоре никого из этих лиц не было, когда отошла вечерня и когда началась всенощная, к которой не должен был идти только отец Илларион, потому что он был очередной для служения панихид, когда он остался один и нет в коридоре ни архимандритов, ни рясофорного монаха отца Григория, который тоже должен быть у всенощной, — тогда-то и приходит в келью Иллариона подсудимый. Отчего же, если он желал повидаться с отцом Илларионом, не отправился он к нему тотчас же, как ушел с железной дороги? Отчего он не пошел к нему в 4 часа, когда ушел с вокзала? Отчего он пошел именно в 6 часов, когда в коридоре никого нет и быть не может? Я думаю оттого, что ему нужно было застать отца Иллариона одного» [60, 272—274].

Характеристика личности подсудимого и потерпевшего. Как подчеркивает специалист в области юридической психологии В. Л. Васильев, характеристика подсудимого — один из самых сложных с этической точки зрения элементов обвинительной речи прокурора. Она необходима прежде всего потому, что выводы обвинителя относительно возможного наказания подсудимому в значительной мере определяются именно личностью виновного. Без освещения данных о личности подсудимого невозможно вскрыть причины совершения преступления, способствовавшие ему обстоятельства. Однако, говоря о подсудимом, прокурору не следует забывать, что он имеет дело с человеком, вина которого не установлена, в отношении которого действует презумпция невиновности [18, 581].

«Против тщательной характеристики обвиняемого раздаются голоса, — писал М. Ф. Громницкий, — говорят, что обвинитель не имеет права копаться в его прошедшем, а тем паче залезать, так сказать, в его душу, что обвинение должно ограничиваться известным преступным действием. Я с этим

решительно не согласен: злоупотреблять можно всем на свете, — но если разговор идет о простой, честной, основанной на несомненном материале характеристике обвиняемого, то я считаю неотъемлемым правом обвинителя прибегать к ней; без нее нередко дело будет совсем непонятно; два тождественных с виду преступления, но совершенные двумя диаметрально противоположными по своему существу людьми, — являются двумя различными преступлениями. Как же избежать тут характеристики обвиняемого?» [127, 149].

Характеристика подсудимого должна быть объективной, содержать необходимую для разрешения дела информацию, соответствовать оригиналу.

Характеризуя подсудимого, прокурор должен быть сдержанным в выборе слов и выражений. Он не вправе прибегать к резким выпадам, унижающим подсудимого, оскорбляющим его честь и достоинство. В характеристике важно показать, является ли преступление закономерным результатом проявления его личных качеств или совершено под влиянием тех или иных обстоятельств, вынудивших его к противоправным действиям. Следует при этом учитывать, что определение соотношения этих факторов порой бывает довольно сложно. Вот, к примеру, как это делает А. Ф. Кони в обвинительной речи по делу об убийстве статского советника Рыжова:

«Что за преступление совершено Шляхтиным и чем можно объяснить его? — спрашивает он. — Вы знаете, что за личность был покойный Рыжов, вы можете себе отчасти составить представление о том, что за личность Шляхтин. Неслужащий дворянин, проживающий без дела в деревне отца, не имеющий никакого определенного общественного положения, но уже обзаведшийся семейством, человек нервный, болезненный, до крайности самолюбивый, и тем более самолюбивый, чем незначительней и неопределенней его положение в общественной жизни» [60, 127].

Далее прокурор рассказывает о его встрече с Рыжовым, о переезде Шляхтина в Петербург, о вступлении в связь обвиняемого с девушкой Дмитриевой, которая жила в доме Рыжова, о резких и жестоких упреках со стороны Рыжовой и т. п.

«Его должно было возмущать, что в нем сомневаются, что его учат и, наполняя его существование тревожными мыслями, вместо приятной жизни изо дня в день, рисуют опреде-

ленную, прозаическую картину брака. Разве он не хозяин своих действий, не господин своей судьбы?» Таковы внешние причины его раздражения.

Внутренние причины, побудившие Шляхтина к убийству, должны были быть еще сильнее. Вы имели возможность ознакомиться с личностью Шляхтина, вы могли убедиться, что это был человек в высшей степени самолюбивый, чрезвычайно щепетильный. Каждая мелочь, косой взгляд, вскользь высказанное мнение оскорбляло и раздражало его, ставило на дыбы всю его гордость. <...> Вот второй ряд причин, так сказать внутренних: оскорбленная гордость, желание восстановить себя в глазах Рыжова, желание услышать, что действия его правильны, благородны, что он не совершил ничего дурного, что тут ни в чем не замешаны дела чести; с другой стороны, негодование, что в дела его вмешиваются, что ему не дают устроиться так, как бы он желал, раздражение, раздуваемое Дмитриевой, — все это вместе должно было довести подсудимого до крайне ожесточенного и озлобленного состояния» [60, 130—131].

Чтобы рельефнее показать личность подсудимого, выделить те стороны его характера, которые способствовали совершению преступного деяния, обвинители нередко рисуют портрет жертвы, потерпевшего или иного лица, причастного к преступлению. Так, в речи по делу об утоплении крестьянки Емельяновой ее мужем А. Ф. Кони характеризует трех человек — подсудимого, его жену, и любовницу:

«Взглянем на личный характер подсудимого, как он нам был описан. Это характер твердый, решительный, смелый. С товарищами живет Егор не в ладу, нет дня, чтобы не ссорился, человек «озорной», неспокойный, никому спускать не любит. Студента, который, подойдя к бане, стал нарушать чистоту, он поколотил больно — и поколотил притом не своего брата мужика, а студента, «барина», — стало быть, человек, не останавливающийся в своих порывах. В домашнем быту это человек не особенно нежный, не позволяющий матери плакать, когда его ведут под арест, обращающийся со своей любовницей, «как палач». Ряд показаний рисует, как он обращается вообще с теми, кто ему подчинен по праву или обычаю: «Идешь ли?» — покрикивает он на жену, зовя ее с собою; «Гей, выходи», — стучит в окно, «выходи» — властно кричит он Аграфене.

Это человек, привыкший властвовать и повелевать теми, кто ему покоряется, чуждающийся товарищей, самолюбивый, непьющий, точный и аккуратный.

Итак, это характер сосредоточенный, сильный и твердый, но развившийся в дурной обстановке, которая ему никаких сдерживающих нравственных начал дать не могла.

Посмотрим теперь на его жену. О ней также характеристичные показания: эта женщина невысокого роста, толстая, белокурая, флегматичная, молчаливая и терпеливая: «Всякие тиранства от моей жены, капризной женщины, переносила, никогда слова не сказала», — говорит о ней свидетель Одинцов. «Слова от нее трудно добиться», — прибавил он. Итак, это вот какая личность: тихая, покорная, вялая и скучная, главное — скучная.

Затем выступает Аграфена Сурина. Вы ее видели и слышали: вы можете относиться к ней не с симпатией, но вы не откажите ей в одном: она бойка и даже здесь за словом в карман не лезет, не может удержать улыбки, споря с подсудимым, она, очевидно, очень живого, веселого характера, энергическая, своего не уступит даром, у нее черные глаза, румяные щеки, черные волосы. Это совсем другой тип, другой темперамент.

Вот такие-то три лица сводятся судьбою вместе» [60, 28—29].

Анализ современных обвинительных речей показывает, что прокурорам меньше всего удаются именно личностные характеристики. Исследователи отмечают в этом плане такие недостатки, как схематизм, казенность, крайняя односторонность, дидактизм, менторство, высокомерное чванство, «сгущение красок» и др. [37, 319].

Обоснование квалификации преступления, соображения о мере наказания и разрешении вопросов, связанных с возмещением причиненного ущерба.

Обосновать квалификацию обвинения — значит доказать правильность юридической оценки действий, вменяемых подсудимым, показать наличие в них необходимых признаков состава преступления, предусмотренного законом [81]. В обвинительной речи прокурор должен изложить свои соображения относительно вида наказания, назвать его размеры или срок, а также условия отбывания. При наличии ущерба, причиненного преступлением, прокурор также предлагает свое решение вопроса о его возмещении. Приведем соответствующий отрывок из речи прокурора М. Д. по делу Марковского В. И.:

«Таким образом, вина Марковского В. И. в совершении им убийства Сидоровой С. Н. нашла свое полное подтверждение

в процессе судебного следствия. Предварительное следствие квалифицирует действия Марковского В. И. по ст. 105 ч. 1 УК РФ.

Данная юридическая квалификация является правильной. Установленный в суде факт, что подсудимый Марковский В. И. нанес ножевые ранения в область жизненно важных органов Сидоровой С. Н., явившиеся непосредственной причиной смерти потерпевшей, свидетельствует о совершении Марковским В. И. умышленного убийства Сидоровой С. Н.

Уважаемые судьи, прошу на основании изложенного признать Марковского Виктора Иосифовича виновным в совершении преступления, предусмотренного ст. 105 ч. 1 УК РФ, и назначить ему наказание в виде 14 лет лишения свободы в исправительной колонии строгого режима».

Анализ причин и условий, способствовавших совершению преступления. В обвинительной речи прокурор обязан остановиться и на причинах преступления, показать, почему преступное деяние стало возможным. По мнению специалистов, в речи прокурора должны быть указаны:

- обстоятельства, вызвавшие формирование у лица антиобщественной установки (условия нравственного формирования личности);
- обстоятельства, побудившие лицо к совершению данного преступления (конкретная жизненная ситуация, которая спровоцировала преступные действия);
- обстоятельства, способствовавшие достижению преступного результата и сокрытию следов преступления;
- меры, которые необходимо принять для устранения причин и условий, вызвавших совершение преступления [81].

В приведенном ниже отрывке А. Ф. Кони блестяще рисует ту отвратительную нравственную атмосферу, в которой формировалась личность подсудимого, обвинявшегося в убийстве своей жены:

«Лет 16 он приезжает в Петербург и становится банщиком при номерных, так называемых «семейных» банях. Известно, какого рода эта обязанность; здесь на суде он сам и две девушки из дома терпимости объяснили, в чем состоит одна из главных функций этой обязанности. Ею-то, между прочим, Егор занимается с 16 лет. У него происходит перед глазами постоянный, систематический разврат. Он видит постоянное без-

застенчивое проявление грубой чувственности. Рядом с этим является добывание денег не действительной, настоящею работаю, а «наводкою». Средства к жизни добываются не тяжелым и честным трудом, а тем, что он угождает посетителям, которые, довольные проведенным временем с приведенною женщиною, быть может, иногда и не считая хорошенько, дают ему деньги на водку. Вот какова его должность с точки зрения труда! Посмотрим на нее с точки зрения долга и совести. Может ли она развить в человеке самообладание, создать преграды, внутренние и нравственные, порывам страсти? Нет, его постоянно окружают картины самого беззастенчивого проявления половой страсти, а влияние жизни без серьезного труда, среди далеко не нравственной обстановки для человека, не укрепившегося в другой, лучшей сфере, конечно, не явится особо задерживающим в ту минуту, когда им овладеет чувственное желание обладания...» [60, 28].

Анализ причин и условий совершения преступления, как отмечают исследователи, к сожалению, не всегда является предметом внимания прокурора. [128, 91]. Это приводит порой к одностороннему освещению событий преступления и не позволяет вскрыть его социальные корни.

Заключение. Интересная характеристика заключительной части обвинительной речи содержится в работе А. Левенстима:

> «Заключение должно быть венцом всего здания; нужно, чтобы в нем вылилась сущность всей речи, которая длилась несколько часов. Все затруднение кроется в том, что последний период должен быть ясен и в то же время краток и силён. <...> Заключительные фразы должны усилить впечатление, произведенное речью, а не ослабить значение тех выводов, которые получены из анализа улик» [127, 171].

В заключительной части обвинительной речи ораторы используют самые разнообразные приемы:

- кратко формулируют итоги судебного процесса;
- указывают на результаты преступной деятельности обвиняемого;
- рисуют картину преступления, если она не была дана во вступлении;
- указывают на те уроки, которые должны быть извлечены из данного дела;
- подчеркивают значение приговора, общественную опасность преступления и др.

Важно, чтобы заключение было тесно связано со всеми другими частями обвинительной речи. Приведем образцы заключения из речей А. Ф. Кони:

«От вас, господа присяжные, зависит судьба подсудимых. Вы можете оправдать их или обвинить, но, стараясь предугадать ваш приговор, я полагаю, что оправдательного им услышать не придется. Личности, подобные Колосову, вредны не только как люди, совершающие известное, караемое законом преступление, они еще более вредны как вносящие всюду, куда они проникают, во всё, к чему они прикасаются, нравственную заразу. Такие люди, в видах ограждения общества, должны быть устранены из него. Вот почему я думаю, что, услышавши ваш обвинительный приговор и о себе, и о Колосове, Ярошевич, который верил, что его руководитель счастливо прошел «огонь, воду и медные трубы», поймет, что, кроме огня, воды и медных труб, есть еще нечто, через что гораздо труднее пройти — это суд». (Из речи по делу об акушере Колосове и дворянине Ярошевиче) [60, 268];

«Обвинение мое кончено. Я представил вам, господа присяжные, все, что мог и что считал необходимым для разъяснения обстоятельств, на которых основывается обвинение в настоящем деле. Пробегая мысленно все мною сказанное, соображая вновь все сложные обстоятельства дела, его ход здесь на суде и всю его обстановку, я выношу полнейшее убеждение в виновности подсудимого Дорошенко. Разделяете ли вы мое убеждение — покажет ваш приговор. Но каков бы ни был этот приговор, осудит ли он подсудимого или торжественно признает его невиновным, у обвинительной власти останется все-таки сознание, что она, насколько было в ее силах, выполнила свою задачу, возбудив настоящее безгласное и погребенное в полицейском архиве дело, доведя его до возможной ясности и представив на ваше обсуждение. Подсудимый обвиняется в том, что, действуя незаконно, нанес обществу ущерб, лишив жизни одного из его членов. Вам, представителям всех слоев этого общества, всего лучше и справедливей произнести решительное и окончательное слово о виновности подсудимого перед законом, стоящим на страже общественной и личной безопасности...» (Из речи по делу о нанесении губернским секретарем Дорошенко мещанину Северину побоев, вызвавших смерть последнего) [60, 364—365].

18.2. Защитительная речь

«От адвоката-оратора, — писал Н. П. Карабчевский, — требуют серьезной юридической и общелитературной подготовки, живого, наблюдательного ума и значительной дозы творческого инстинкта, способного, так сказать, одухотворить и вызвать к жизни немые страницы объемистых деловых фолиантов. От внешней стороны речи требуется художественная цельность и целесообразная законченность. Без удовлетворения этим минимальным требованиям вас не назовут судебным оратором» [122, 8].

«Доказывать, убеждать, внушать, располагать, трогать — вот что должна делать речь защитника», — утверждал Л. Е. Владимиров [127, 60].

Речь защитника по уголовным или гражданским делам является важнейшей составной частью судебных прений. В ней с точки зрения защиты анализируются собранные по делу доказательства, высказываются соображения по сути обвинения, юридической квалификации преступного деяния, мере наказания и другим вопросам, разрешаемым судом при постановлении приговора. Она должна оказать влияние на судьей, способствовать формированию их внутреннего убеждения.

Защитник обязан использовать все указанные в законе средства и способы защиты в целях выявления обстоятельств, оправдывающих подозреваемого или обвиняемого, смягчающих их ответственность, оказывать им необходимую юридическую помощь.

> ❖ ***Для размышления***
>
> Тактика защитника должна заключаться в том, чтобы своевременными предъявлениями фактических данных и замечаниями помогать складыванию благоприятного для подзащитного убеждения суда.
>
> *Л. Е. Владимиров*

Как отмечают многие исследователи, сложность защитительной речи заключается в том, что она произносится после обвинительной речи прокурора. Поэтому защитник нередко наталкивается на различного рода «барьеры» со стороны аудитории, уже принявшей позицию обвинения. А, как известно, переубеждать кого-либо в чем-либо намного сложнее, чем просто убеждать.

При произнесении защитительной речи возникает немало проблем этического характера, гораздо более сложных, чем в обвинительной речи. На это серьезное внимание обращал А. Ф. Кони. В своей работе «Нравственные начала в уголовном процессе» он пишет о том, что существуют диаметрально противоположные взгляды на защитника.

Одни считают, что он является лишь правозаступником, а не слугою своего клиента, не пособником ему в стремлении уйти от заслуженной кары правосудия. Защитник служит общественным интересам. «Он друг, советник человека, который, по его искреннему убеждению, не виновен *вовсе* или *вовсе не так* и *не в том* виновен, как и в чем его обвиняют».

Другие утверждают, что защитник есть «производитель труда, составляющего известную ценность, оплачиваемую эквивалентом в зависимости от тяжести работы и способности работника». Для защитника нет чистых и грязных, правых и неправых дел. Он служит ближайшим интересам клиента и не заглядывает на далекий горизонт общественного блага.

А. Ф. Кони высказывает свою озабоченность по поводу того, что защита *преступника* порой обращается в оправдание *преступления,* а «широко оплаченная ораторская помощь отдается в пользование притеснителю слабых, развратителю невинных или расхитителю чужих трудовых сбережений» [61, 64—65].

Следует особо отметить, что непрофессионально подготовленная и неумело произнесенная защитительная речь может превратиться в обвинительную, принести непоправимый вред подзащитному, не только не помочь ему, а значительно усугубить его положение.

Интересные соображения на эту тему содержатся в заключительной главе книги П. С. Сергеича «Искусство речи на суде». Автор ссылается на мнения ряда присяжных заседателей, которые уверены, что обвинению помогли защитники. В качестве доказательства в работе приводится случай из судебной практики.

Хромая нищенка обвиняется в том, что бросила своего внебрачного ребенка в отхожее место. В свое оправдание она говорила, что не могла прокормить его, не могла внести плату за него в воспитательный дом, и утверждала, что ребенок сам скатился в яму, а она в испуге убежала.

Объяснение это сначала произвело благоприятное впечатление. Однако допрос свидетелей показал, что подсудимая лгала, что ребенок был брошен в яму намеренно. Выяснились еще некоторые особенности не в пользу обвиняемой: она собирала деньги попрошайничеством и кормила на эти деньги двух любовников.

Обвинитель говорил немного. Дело казалось уже решенным. Защищали ее два молодых адвоката.

Первый произнес настоящую защитительную речь, закончив ее словами: «Она нищая, жалкая нищая и протягивает к вам теперь за милостью свою руку, не положите в нее камень». Он говорил искренне, со сдержанным волнением, с разумной осторожностью в толковании фактов, он ничего не навязывал присяжным и ни о чем не просил. Его умная и трогательная речь значительно смягчила, почти рассеяла чувства, вызванные судебным следствием.

Затем слово взял второй защитник.

> «Он говорил несравненно дольше своего товарища, говорил страстно, почти истерично, громко, почти до крика. Речь состояла из общих мест, и следить за нею было настолько трудно, что мы, судьи, многое не поняли, — пишет П. Сергеич. — Основная мысль была, однако, выражена ясно: виноваты в преступлении были все, кроме преступницы; судьи и присяжные едва ли не были виновнее всех других; так, по крайней мере, казалось, потому что им приходилось выслушивать неистовые изобличения оратора. Другая отчетливая мысль его заключалась в том, что «на дне», где жила подсудимая, нет понятий о дозволенном и безнравственном и что эта среда вытравила у нее сознание долга и материнскую любовь к детищу. «Этот ребенок был для нее куском сырого больного мяса», — сказал, между прочим, защитник.
>
> Остановитесь над этими последними словами, читатель; примите во внимание, что в них была *правда* и что они были сказаны *защитником*» [121, 313].

Как отмечает автор, речь первого оратора не обязывала прокурора возражать. Но после второй речи прокурор не мог молчать и, возражая, не мог не заявить, что оправдательный приговор был бы признанием и освящением убийства детей матерями.

> «После первой защитительной речи *при всем ужасе дела* присяжные *могли* признать подсудимую невиновной: ребенок был спасен и умер впоследствии не от рук матери; после вто-

рой защитительной речи оправдание сделалось нравственно невозможным. Когда присяжные ушли совещаться, один из судей просил защитника подсудимой сказать ее предателю, что ему суждено загнать в тюрьму и каторгу немало народу» [121, 313].

Опытный судебный деятель П. С. Пороховщиков наставляет:

«Помните, что обвинитель может быть смел, если хочет: он играет в большинстве случаев на свои деньги; защитник обязан быть осторожным: за него расплатится подсудимый» [121, 315].

Эту мысль в гротескной форме прекрасно проиллюстрировала писательница-сатирик Тэффи в рассказе «Модный адвокат»:

В этот день народу в суде было мало. Интересного заседания не предполагалось. На очереди было дело Семена Рубашкина. Он обвинялся, как было сказано в протоколе, «за распространение волнующих слухов о роспуске первой Думы» в газетной статье. Обвиняемый был уже в зале и гулял перед публикой с женой и тремя приятелями. Все были оживлены, немножко возбуждены необычностью обстановки, болтали и шутили. В зал вошел плотный господин во фраке, надменно кивнув обвиняемому, уселся за пюпитр и стал выбирать бумаги из своего портфеля. Это был адвокат, который сам бескорыстно предложил свои услуги. И вот заседание суда. Адвокат произносит речь.

«— Господа судьи! — воскликнул он. — Да, это он перед вами, это Семен Рубашкин. Он автор статьи и распускатель слухов о роспуске первой Думы, статьи, подписанной только двумя буквами, но эти буквы «С. Р.» Почему двумя, спросите вы. Почему не тремя, спрошу и я. Почему он, нежный и преданный сын, не поместил имени своего отца? Не потому ли, что ему нужны были только две буквы «С» и «Р»? Не является ли он представителем грозной и могущественной партии?

— Господа судьи! Неужели вы допускаете мысль, что мой доверитель просто скромный газетный писака, обмолвившийся неудачной фразой в неудачной статье? Нет, господа судьи! Вы не вправе оскорбить его, который, может быть, представляет собой скрытую силу, так сказать, ядро, я сказал бы, эмоциональную сущность нашего великого революционного движения.

— Вина его ничтожна, — скажете вы. Нет! — воскликну я. Нет! — запротестую я. <...>

— Сибирь ли уготовили вы для него? Но, господа судьи! Я ничего не скажу вам. <...> И к чему? Разве тюрьма, ссылка, каторга, пытки (которые, кстати сказать, к моему доверителю почему-то не применялись), разве все эти ужасы могли бы вырвать из его гордых уст хоть слово признания или хоть одно из имен тысячи его сообщников?

Нет, не таков Семен Рубашкин! Он гордо взойдет на эшафот, он гордо отстранит своего палача и, сказав священнику: «Мне не нужно утешителя!» — сам наденет петлю на свою гордую шею.

Господа судьи! Я уже вижу этот благородный образ на страницах «Былого» рядом с моей статьей о последних минутах этого великого борца, которого стоустая молва сделает легендарным героем русской революции».

Суд, не выходя для совещания, тут же переменил статью и приговорил мещанина Семена Рубашкина к лишению всех прав состояния и преданию смертной казни через повешение.

Подсудимого без чувств вынесли из зала заседания [Тэффи. Ностальгия. Рассказы. Воспоминания. — Л., 1991, с. 20—23].

Важнейшая задача защитника, по мнению Л. Е. Владимирова, состоит в том, чтобы правильно понять, на чем именно в деле сосредоточено внимание судей, и на этот предмет направлять всю силу своего доказывания и красноречия.

> ❖ ***Для размышления***
>
> Между присяжными немало стихийных натур, не дающих себе отчета в относимости или неотносимости данного впечатления к делу материальной истины. Присяжный готов зачислить в минус какую-нибудь неловкость или, скажем, глупость, сорвавшуюся с языка подсудимого. Защитник должен следить за этими важными мелочами и парализовать, где возможно, неблагоприятное влияние.
>
> *Л. Е. Владимиров*

С. Л. Ария вспоминает о своем выступлении по делу Шухрата Гафарова, которого обвиняли в убийстве из хулиганских побуждений, влекущем возможность исключительного наказания. По данным дела, это была необходимая оборона от жестоких побоев. В худшем случае для обвиняемого его действия с известной натяжкой могли быть ква-

лифицированы как превышение пределов легальной обороны. Но убитый им инженер был племянником министра здравоохранения Узбекистана, который добивался «расстрельного» приговора. Одним словом, на суд оказывалось очень сильное давление. Прокурор, как и следовало ожидать в этих условиях, потребовал для Шухрата смертной казни. Речь адвоката была обращена к народным заседателям — русским женщинам.

> «Это убийство, — сказал я двум напряженно слушавшим меня женщинам, — предлагается совершить вам. Не делайте этого, это будет черное дело, которого вы никогда в жизни себе не простите. Оно на долгие годы может лишить вас сна! И если вам скажут, — продолжал я, — что возможную вашу ошибку исправит более высокая инстанция, — не утешайте себя этим. Потому что только здесь, в суде первой инстанции, представители народа еще могут повлиять на правосудие. На всех иных уровнях оно определяется служилыми, зависимыми не только от своей совести юристами. Это вы лично возьмете на свои плечи всю тяжесть ответственности за неправедную казнь. Всю тяжесть, а не ее долю» [6, 59].

Первые два дня судья пытался убедить заседателей в необходимости подписать составленный им заранее приговор, но женщины наотрез отказались. Только когда мера наказания в приговоре была изменена, они поставили свои подписи.

Содержание и построение защитительной речи во многом определяются результатами судебного следствия, характером предъявляемого обвинения, особенностями доказательного материала, а также избранной защитой позицией. Защитник обязан четко определить свою процессуальную позицию по данному делу. Он не имеет права выступать перед судом с альтернативными предложениями: оправдать подсудимого или, если суд все же признает его виновным, изменить квалификацию обвинения, назначить ему минимальную меру наказания и т. п. Защитник должен сделать только один вывод, наиболее правильный с его точки зрения и наиболее благоприятный для его подзащитного.

Судебная практика выработала основные виды защитительной позиции. Исходя из конкретных обстоятельств дела, защитник может:

— оспаривать обвинение в целом, доказывая невиновность подсудимого за отсутствием в его действиях состава преступления, за отсутствием самого события преступления или за непричастностью к нему подсудимого;
— оспаривать обвинение в отношении отдельных его частей;
— оспаривать правильность квалификации преступления, данной прокурором, доказывая необходимость изменения предъявленного обвинения, что привело бы к назначению более легкого наказания;
— обосновать меньшую степень вины и ответственности подсудимого, приводя смягчающие его вину обстоятельства;
— доказывать невменяемость подсудимого, исключающую наступление уголовной ответственности [81].

Выбирая линию защиты, приводя доказательства, говорящие в пользу подсудимого, защитник строго связан одним условием: если подсудимый отрицает свою вину, защитник не вправе считать это отрицание необоснованным и предлагать суду лишь изменить обвинение или назначить более мягкое наказание. В противном случае защитник фактически обвинил бы подсудимого. Защитник не вправе отказываться от принятой на себя защиты по мотивам, которые могут ухудшить положение подзащитного, и при всех условиях обязан произнести защитительную речь [115, 349].

Л. Е. Владимиров рекомендует защитникам при построении речи руководствоваться следующими правилами:

1. Защитник в речи своей должен окончательно и в полном объеме раскрыть перед судом систему своей защиты. Он должен опровергнуть те положения обвинения, которые направляются против системы защиты. Если отвергается самый факт совершения преступления, то главное содержание речи и будет состоять в опровержении основ обвинения подсудимого в совершении преступного действия.

2. Если защита, вследствие признания подсудимого, что он действительно совершил преступление, основывается на том, что он был приведен к своему образу действий ходом жизни, несчастным стечением обстоятельств, душевным негодованием, психической болезнью, то части речи сложатся у него сообразно этим оправданиям.

3. Система в речи, произносимой после судебного следствия, должна заключаться в постоянном изложении тех пунктов дела, от решения которых зависит исход дела. Это система не научная, а практическая, система важнейших кусков судебного следствия. Ко времени речей сторон, у присяжных и судей уже складывается мнение о деле, но оно еще не оформилось окончательно. Тут защитнику необходимо действовать решительно, угадать, в чем заключается опора складывающегося мнения суда и подорвать ее или подкрепить [127, 82—83].

Рассматривая отношения защитительной речи и речи обвинительной Л. Е. Владимиров указывает на два важных обстоятельства:

1. Если защита имеет свое собственное, совершенно самостоятельное построение, то можно совсем игнорировать речь обвинителя, а представить суду свое построение. Можно представить себе такой случай, когда построение защитника совершенно уничтожает все здание обвинения, построенное на подозрениях.

2. Если же защита не имеет собственного построения, то она должна разрушать здание обвинения, но не в мелких подробностях, а в самих его основах.

Высказывая свои соображения о частях защитительной речи, опытный судебный деятель хорошо понимает, что ими нельзя пользоваться как «твердыми руководящими положениями». Построение защитительной речи — дело творческое и сугубо индивидуальное. «Мы даем не правила, — подчеркивает он, — а обращаем внимание юриста на известные стороны дела. Лучшим полководцем является часто тот, кто совсем отбрасывает в сторону все правила стратегии и действует по указанию обстоятельств» [127, 83].

Заметим, однако, что судебный оратор, хорошо знающий общие правила, лучше сориентируется и в конкретной ситуации.

Защитительная речь адвоката, как правило, включает следующие составные части: 1) вступление; 2) анализ фактических обстоятельств дела; 3) анализ юридической стороны предъявленного обвинения; 4) характеристика личности подсудимого; 5) заключение.

Вступление. «Плох лоцман, который терпит крушение при самом выходе из гавани», — эти слова приводит в своей работе Л. Е. Владимиров, который считал, что нет ни-

чего хуже неудачного вступления. Задача вступительной части речи — подготовить слушателей к делу, возбудить их интерес, сделать аудиторию более благосклонной и внимательной к позиции оратора. Защитник должен с самого начала произвести благоприятное впечатление на присутствующих. Излишняя уверенность оратора во вступлении, по мнению Квинтилиана, может не понравиться судье, так как тот все же сознает свою власть и потому внутренне всегда желает, чтобы этой власти выражали почтение.

Во вступлении защитительной речи используются, как и в обвинительной речи, различные приемы: оценка общественного и морально-этического значения рассматриваемого дела, описание картины преступления, изложение программы выступления и т. д.

Довольно распространенным приемом начала защитительной речи является апелляция к речи предыдущих ораторов, т. е. обвинителя и защитника противной стороны, анализ этих речей, разбор их отдельных положений, указания на те или иные погрешности и др.

Вот, к примеру, как начал свою речь в защиту Кострубо-Карицкого Ф. Н. Плевако:

> « <...> я с надеждой на свои силы приступаю к своей обязанности. Я верю, что вы не позволите укорениться в своей мысли убеждению, что после слышанного вами вчера нет надобности в дальнейшем разъяснении дела и нет возможности иными доводами, указанием иных обстоятельств, забытых или обойденных моими противниками, поколебать цену их слов, подорвать кажущуюся основательность их соображений.
>
> Обвинитель и защитник Дмитриевой, каждый по-своему, потрудились над обвинением Карицкого. Если прокурор *подробно* излагал, в ряду с прочими, улики против Карицкого, то защитник Дмитриевой *исключительно* собирал данные против него. При этом защитник Дмитриевой не мог не внести страстности в свои доводы.
>
> Прокурор имел в виду одну цель: разъяснить дело — виноват или не виноват Карицкий — и во имя обвинения, по свойству своей обязанности, односторонне группировал факты и выводы.
>
> Защитник Дмитриевой обвинял Карицкого и этим путем оправдывал Дмитриеву. У подсудимой, которую он защищал, с вопросом о виновности Карицкого связывался вопрос жизни и смерти: перенося петлю на его голову, она этим снима-

ла ее с себя. Тут нельзя ожидать беспристрастной логики» [117, 59—60].

Приведем еще один пример из речи присяжного поверенного В. И. Языкова в защиту Оболенского:

«Господа присяжные заседатели! Я выслушал речь второго представителя обвинительной власти, направленную, главным образом, к обвинению князя Оболенского. Против него-то я сначала и представлю свои соображения и скажу, что тон и направление самой речи не могут быть объяснены требованиями существа дела, а были направлены единственно к тому, чтобы представить подсудимого в возможно более непривлекательном виде. Вся первая часть речи прокурора была преисполнена украшений, которыми прикрывалась бедность содержания обвинения. Представитель обвинительной власти слегка только коснулся судебного следствия, забыл об экспертизе, ссылался на законы, но делал попытки, по моему мнению, не совсем верные. Он два часа посвятил обвинению, которое касалось нравственной личности подсудимого и было направлено исключительно к глумлению над ним. Но, по моему мнению, позорить человека еще не значит обвинять. Я позволю себе разобрать цветы или, скорее сказать, тернии этого красноречия и показать вам, что кроется за ними» [117, 564].

Иногда судебные ораторы прибегают к так называемому «искусственному» вступлению. Чтобы ослабить впечатление, оказанное сильной речью процессуального противника, разрушить сложившееся предвзятое, неблагоприятное мнение о клиенте, защитник начинает свою речь издалека, с философских рассуждений, исторических экскурсов, притчей, бытовых картин и т. п. Это позволяет снизить напряжение страстей в зале суда, успокоить слушателей, расположить их к восприятию другой точки зрения на расследуемое дело. Например:

«Господа судьи, господа присяжные заседатели! Со времен самой отдаленной древности, с тех пор, как помнит себя род людской, превратность нашей судьбы служила одной из любимейших тем для рассуждений человека. В вечном стремлении решить вопрос о счастье жизни ум человеческий пытался установить границу разумных желаний и найти средство к устранению наших страданий. Рассуждая по этому поводу, один из великих мыслителей нашего века замечает, что человеку следует остерегаться строить свое счастье на широком

фундаменте, потому что устроенное таким образом здание счастья, в противоположность всем другим зданиям, дает наибольший доступ бедствиям и легче всего разрушается. Справедливость этого меткого суждения наглядным образом обнаружилась на подсудимом Борисове. Когда Борисов, сумевший быстро создать себе блестящее общественное положение и приобрести солидную финансовую репутацию, достиг в 1880 году председательства в Петербургско-Тульском банке, занимая в то же время должность члена совета Волжско-Камского банка, учетного комитета Государственного банка и правления печальной памяти Саратовско-Симбирского банка, он думал, что путем широкой деятельности им заложен прочный фундамент его благосостояния до конца жизни. Казалось, все устроилось к лучшему, и последнее мрачное облако, тревожившее его спокойствие, стало скрываться за горизонт. <...> Но, господа присяжные заседатели, всякой мудрости человеческой положен предел, и самому блестящему уму не дано предвидеть цепь грядущих событий. 19 марта 1882 года совершилось событие, которое погубило весь его труд и уничтожило все надежды. Миллионер превратился в бедняка, а председательское кресло сменилось для него скамьей подсудимых, на которой он явился перед вами, побывав и под залогом, и под домашним арестом, и в саратовском остроге. Богатство и счастье исчезли перед тюрьмой да сумой, от которых, по словам русского народа, никогда и никуда не уйдешь» (Из речи присяжного поверенного В. П. Пржевальского в защиту С. Борисова) [117, 662].

Нередко защитники после нескольких вступительных фраз сразу приступают к рассмотрению существа дела. Именно так начал свою речь Ф. И. Плевако в защиту Солодовникова и Медынцевой:

«Господа судьи и господа присяжные заседатели! Пришло время свести счеты игуменьи Митрофании по делам с Солодовниковым и Медынцевой, за которых я пришел ходатайствовать на суде. Пришло время решить: клевета врагов или темнота собственных поступков привели игуменью и весь этот штат на скамью подсудимых. Десятидневное доказанное вашими запросами внимание к делу обязывает меня щадить ваше время, и вы позволите мне прямо вступить в середину этого дела, прямо заняться решением существенного вопроса процесса» [117, 142].

Анализ фактических обстоятельств дела и юридической стороны предъявленного обвинения. Эта часть составляет

основу защитительной речи, готовит аудиторию к принятию позиции защиты. Приводимые адвокатом доказательства должны быть тесно связаны с рассмотрением вопросов, которые подлежат выяснению судом при постановлении приговора. Эти вопросы определены законодателем. К ним относятся: 1) имело ли место деяние, в совершении которого обвиняется подсудимый; 2) содержит ли это деяние состав преступления и каким именно уголовным законом оно предусмотрено; 3) совершил ли это деяние подсудимый; 4) виновен ли подсудимый в совершении этого преступления; 5) подлежит ли подсудимый наказанию; 6) какое именно наказание должно быть назначено подсудимому; 7) подлежит ли удовлетворению гражданский иск и др.

Все доказательства защиты должны быть весомыми, производить глубокое и серьезное впечатление. От защитника ждут не отвлеченных положений и абстрактных рассуждений, а детального и конкретного разбора материалов дела.

В качестве примера рассмотрим соответствующую часть защитительной речи адвоката И. М. Кисенишского по делу В. Г. Маркова. Суть дела такова. 31 августа 1986 г. в 23 часа 12 минут при выходе из Новороссийской бухты в Черное море в результате столкновения с сухогрузом «Петр Васев» потерпел кораблекрушение и затонул пассажирский пароход «Адмирал Нахимов», направлявшийся из Новороссийска в Сочи. На борту парохода «Адмирал Нахимов» находилось 1243 человека, из которых 423 пассажира и члена экипажа погибли. В связи с происшедшей катастрофой была создана Правительственная комиссия, возбуждено уголовное дело, к уголовной ответственности были привлечены капитан парохода «Адмирал Нахимов» В. Г. Марков и капитан сухогруза «Петр Васев» В. И. Ткаченко.

В своей речи адвокат определил и четко сформулировал задачи, которые ставит перед собой защита. Это, во-первых: исследование всех существенных обстоятельств дела в свете высказанных соображений о необходимости выяснения всего комплекса причин и обстоятельств, приведших к аварии; во-вторых: выяснение конкретной персональной причастности Маркова к возникновению катастрофы, к ее последствиям, к гибели столь большого количества людей; в-третьих: установление характера, пределов и степени его виновности в случившемся в сравнении со степенью виновности других участников процесса.

«А теперь, граждане судьи, разрешите перейти к анализу обстоятельств аварии, позвольте проанализировать все те навигационные, технические и нормативно-правовые проблемы, которые необходимо уяснить для решения вопроса о причинах катастрофы и ее действительных виновниках», — сказал он.

Далее оратор дает объективный анализ навигационной ситуации по материалам дела. Он приводит показания свидетелей И. А. Горбунова, П. А. Зубюка; ссылается на показания капитана В. И. Ткаченко, данные им на предварительном следствии и в суде, на «Международную конвенцию о предупреждении столкновений судов в море»; приводит результаты судоводительский экспертизы; сообщает оценку ситуации специалистом Ю. А. Песковым и др.

«Вот так, граждане судьи, выглядят обстоятельства и действительные причины возникновения катастрофы, и вы видите, какое отношение к этому имел Марков, и как в этом вопросе распределяется между подсудимыми вина.

А теперь посмотрим обстоятельства, связанные уже не с *возникновением*, а с возможным *предотвращением* аварии.

В числе главных обстоятельств виновности Маркова в этом отношении обвинение считает нарушение им статьи 94 «Устава службы на судах Министерства морского флота», которая предусматривает обязанность капитана находиться на капитанском мостике при входе и при выходе из порта.

Обвинение считает, что Марков преждевременно покинул капитанский мостик, что он должен был находиться на посту до расхождения пересекающихся судов.

Следует сказать, что на первый взгляд обвинение это выглядит где-то убедительным и даже одиозным. Как могло случиться, что капитан ушел с капитанского мостика пассажирского парохода, на котором находится большое количество людей? Ведь невольно создается впечатление, что Марков «покинул» корабль, оставил его «безнадзорным», чуть ли не бросил на «произвол судьбы» ...

В действительности все это вовсе не так, и разобраться в этом надо спокойно и объективно, без воспаленного воображения и без эмоциональных оценок и преувеличений.

Прежде всего, капитан Марков находился на капитанском мостике при выходе из порта и сам довел его до линии акватории порта, проложив для него дальнейший путь, т. е. сде-

лал так, как требует того Устав морского флота. Во-вторых, к моменту ухода Маркова и сдачи вахты дежурному помощнику диспетчерскими службами ПРДС была выработана и полностью согласована договоренность с капитанами обоих судов, что сухогруз «Петр Васев» пропустит «Адмирала Нахимова», уступит ему дорогу.

И, наконец, на вахту заступил первый вахтенный помощник капитана — Чудновский, который в это время должен был сменить Маркова на вахте по графику ночного дежурства своей смены.

Таким образом, уход Маркова с капитанского мостика имел место в данном случае при полном соблюдении требований Устава морского флота.

Дело здесь, как видите, отнюдь не в том, что капитана Маркова не оказалось в это время на капитанском мостике, а дело в том, что он не был вызван на мостик в критический момент надвигающейся аварии, не был своевременно предупрежден штурманом об опасности и только лишь после столкновения судов он мог прибежать на мостик, совершенно неожиданно оказавшись перед фактом уже свершившейся катастрофы» [54, 397; 403—404].

Детально защитником рассмотрены и все другие обвинения Маркова, а также вопрос о техническом состоянии парохода «Адмирал Нахимов» и значении этого обстоятельства для решения вопроса о виновности подсудимых и ответственности за него.

Следует иметь в виду, что нередко защита и обвинение придерживаются противоположных взглядов на одни и те же факты и доказательства, имеющиеся в деле. Об этом в свое время писал известный бельгийский юрист Пикар в своем «Парадоксе об адвокате». Он отмечал, что по обе стороны судейского стола стоят два юриста, оба житейски и профессионально опытные, оба наделены специальными познаниями, оба совершенно добросовестные, — почему же каждый из них искренне и убежденно по поводу одних и тех же фактов отстаивает взаимно исключающие взгляды?

Интересный пример различного подхода к доказательствам в обвинительной и защитительной речах по одному и тому же делу приводит известный юрист Л. С. Кисилев в своей книге «Этика адвоката».

«Муранов, обвинявшийся в убийстве жены, отрицал свою вину, утверждал, что она покончила с собой. Поддерживая обвинение, прокурор сказал в речи: «Муранов решительно отрицает то, что у него был умысел убить свою жену, отвергает обвинение в том, что он вынашивал мысль убить ее. «Какая чудовищная напраслина! — возмущался здесь Муранов. — У меня никогда не возникала мысль об убийстве». К счастью для правосудия, эти заверения Муранова о том, что у него никогда и не зарождалась мысль убить жену, убедительно отвергается не кем иным, как самим Мурановым. Муранов изобличил Муранова. В деле есть его письмо. Оно было предъявлено ему, и он признал, что письмо написано им. Вот что написано в письме: «Меня приводит в бешенство поведение Галины! Я знаю, чем это кончится. Я убью ее!» Слышите, Муранов? «Я знаю, чем это кончится. Я убью ее!» или заявляете теперь, что это письмо не ваше, или вы больше не отрицаете своего умысла убить свою жену?»

Адвокат Успенский, защищавший Муранова, не оспаривая точности цитаты, сказал: «Если еще нужны доказательства того, что Муранов невиновен в убийстве своей жены, то достаточно вспомнить то письмо, которое прокурор счел неопровержимой уликой. Но нужно вспомнить не только само письмо, но и то, кому оно адресовано и когда оно написано. Письмо адресовано матери погибшей Мурановой. А написано оно за два дня до трагического события. Если бы Муранов действительно замыслил убийство, да еще столь долго подготавливаемое, чтобы можно было заставить поверить, что Галина Муранова покончила с собой, то позвольте просить вас подумать, стал бы он накануне убийства давать в руки той, кто жаждет отмщения за дочь, столь грозное оружие против себя, стал бы он накануне, повторяю, накануне смерти жены писать ее матери, предваряя, что он замыслил убийство ее дочери? Писал — значит не думал убивать. Писал — значит давал волю минутному раздражению, зная, что это — лучший способ от него избавиться. Писал — значит не убивал» [52, 89–90].

Характеристика личности подсудимого.

«Характеристика должна быть беспристрастная в речи прокурора, сдержанная в речи защитника, — пишет П. С. Пороховщиков. <...> Конечно, один и тот же человек, преступник или жертва, укрыватель или зачинщик, в большинстве случаев

будет представляться неодинаковым, смотря по тому, вглядывается ли в него обвинитель или защитник. Это естественно и неизбежно, но это не должно быть намеренным. Не следует подгонять характеристику к обвинению или защите; она должна сама родиться из данных дела. <...> Итак, если оратор признал, что характеристика известного лица нужна для дела, он должен обработать ее самым тщательным образом; необходимо, чтобы у присяжных составилось и укрепилось именно такое представление о человеке, которое нужно оратору. Его противник, конечно, представит того же человека в ином виде. Но это не значит, что второе изображение заслонит первое, или наоборот. В этом, напротив, благоприятное условие для обоих ораторов. Они могут быть оба правы, если только будут оба правдивы и осторожны» [121, 103—113].

Характеристика личности подзащитного играет очень важную роль в защитительной речи. Она позволяет вскрыть морально-этические и социально-психологические механизмы поведения подзащитного, помогает суду и всем присутствующим в зале по-новому взглянуть на те или иные обстоятельства данного дела.

Центральное место в характеристике личности подзащитного занимает анализ мотивов совершенного преступления или обоснование отсутствия таких мотивов.

«Подлинные побуждения индивида определяют форму его вины, могут выступать как смягчающие ответственность обстоятельства. Только развернутая психологическая характеристика личности позволяет судить о ее виновности и степени ответственности за содеянное. Длительное накопление отрицательных эмоций, постоянные унижения и оскорбления могут порой привести к взрывному проявлению эмоций, сужению сознания» [37, 326].

Эту мысль ярко и образно выразил Ф. Н. Плевако в защитительной речи по делу Н. А. Лукашевича, обвиняемого в убийстве мачехи:

«Опьяняют душу человеческую не одно вино. Опьяняют еще и страсти: гнев, вражда, ненависть, ревность, месть и многие другие, между которыми бывают даже благородные побуждения. Поэтому нет ничего труднее, как анализировать душу и сердце человека. Здесь нужно тщательно разобрать, какое чувство закоренилось в груди, откуда это чувство яви-

лось, когда и как оно развивалось. Конечно, рассудительный человек должен избегать стоять на такой дороге, где ему грозит какая-нибудь опасность. Но вот что бывает: иногда то или иное злое чувство искусственно развивают даже те самые лица, против которых оно направлено. В деле Лукашевича замечательно ясно обрисовалось, как это чувство сеяли другие; Н. А. представлял собою только почву, на которой щедрой рукой разбрасывали разного рода семена, семена того, что могло только угнетать его душу. <...> Меч ему принес отец, точили его друзья, плохие друзья — гувернантки и бонны, которые каждую минуту приносили все необходимое, чтобы меч не затупился в его руках. <...> Это редкий случай, что жертва сама пришла, сама искала возможности, чтобы из человека сделать зверя» [105, 67—69].

Задача защитника нарисовать правдивый портрет подсудимого, отметить те стороны его характера, которые позволяют лучше понять его поведение. Необходимо выделить такие черты личности подзащитного, которые помогут создать о нем благоприятное впечатление.

Вот как это делает С. А. Андреевский в защитительной речи по делу Андреева об убийстве жены (Андреев был оправдан):

«Возьмите всю жизнь Андреева. Вы увидите, что он работал без устали и работал успешно. Добывал очень хорошие деньги. Но деньгами не дорожил. Роскоши не понимал. Убыточных увлечений не имел. Не игрок, не пьяница, не обжора, не сладострастник, не честолюбец. В сущности, вся работа уходила на других. Он отдал большой капитал первой семье. Помимо того, участвовал во всевозможных благотворительных обществах и заслужил разные почетные звания. Высшие духовные интересы — наука, искусство — были ему чужды. Скажите: надо же было иметь и этому хорошему человеку что-либо такое, что бы составляло его личное счастье, его отдых, его утешение. И его повлекло к тому простому счастью, которое вложено в нас самой природой, — к излюбленной женщине, которая бы пополнила одиночество мужчине. Что бы там ни говорили, «но и не подобает — быть человеку едину». Это закон жизни, основа всего мира. Какую бы дружбу мы к ближним ни испытывали, мы все-таки чувствуем себя отделенными от них. Только в существе другого пола мы находим как бы частицу своего сердца, которое стучит нам навстречу

и сливает нас с этим существом нераздельно. Эту высшую радость Андреев нашел в своей второй жене. Он не знал, как отблагодарить ее ... исполнял все ее прихоти. Отдавал ей все, что у него было. Уступал ее резкостям, всегда умело оправдывал ее шероховатости» [83, 410].

Чтобы поддержать своего подзащитного, как-то оправдать его, ораторы в своей речи ссылаются на тяжелые жизненные обстоятельства, с которыми столкнулся обвиняемый, говорят об отсутствии у него достаточного образования, общей культуры, профессионального опыта, о различного рода психических отклонениях, болезнях и т. п.

Характеризуя своего подзащитного, ораторы нередко особое внимание судей обращают на то, как вел себя человек в критической ситуации после происшедшего. Приведем пример из речи И. М. Кисенишского по делу В. Г. Маркова.

«Весьма показательно психологическое состояние и нравственное поведение Маркова сразу же после катастрофы. В объяснительной записке Правительственной комиссии по расследованию обстоятельств катастрофы Марков писал: «Я глубоко переживаю эту трагедию и как капитан, и как человек. С момента, когда я оказался на берегу, я не могу спать и есть. Передо мной все время картина этой страшной катастрофы и человеческого горя. Анализируя происшедшие события, я спрашиваю себя — почему это произошло, все, ведь, было согласовано, я был уверен, что при малейшем изменении обстановки получу немедленную информацию от вахтенного помощника. Однако мне нельзя было ни на что надеяться, мне надо было, несмотря ни на что, оставаться на мостике, и, быть может, мой многолетний опыт помог бы избежать этой трагедии. В осмыслении всего происшедшего я самокритичен в оценке своих поступков»...

Посмотрите: ни малейшего оправдания, бескомпромиссная самокритичность, состояние глубокого психологического стресса, надлежащая нравственная оценка случившегося!

И еще один немаловажный момент, относящийся уже не только к человеческой, но и к профессионально-этической характеристике капитана Маркова.

Согласно ст. 106 Устава службы на судах морского флота, капитан корабля в случае катастрофы покидает судно последним

Марков, как известно, находился на капитанском мостике до полного затопления судна. Он успел дать указания вах-

тенному помощнику спасти судовые документы и вахтенный журнал, дал команду членам экипажа и пассажирам покинуть судно, а сам вместе с кораблем ушел под воду последним...

Волею судеб он остался жив, был выброшен воздушной подушкой на поверхность, доплыл до ближайшего плота, втащил в него двух тонущих женщин, а затем подобрал еще несколько человек, которые были спасены им от неминуемой гибели...

Заповедь капитана, таким образом, Марков выполнил, он не нарушил святой капитанской традиции и ушел под воду вместе с потерпевшим катастрофу кораблем!

Такова личность Маркова, его социальный, профессиональный и нравственный облик» [54, 396—397].

Заключение. Это одна из наиболее важных частей защитительной речи. Заключение речи должно быть по возможности кратким, но ярким, воспроизводящим основные положения защиты.

В заключительной части подводятся итоги анализа фактических и юридических обстоятельств дела, формулируются окончательные выводы по делу, повторяется главная мысль защиты. В этой части речи защитник обращается к суду с просьбой решить вопрос соответствующим образом (оправдать подсудимого, смягчить меру наказания, применить условное осуждение и т. п.). Конкретную меру наказания называть не рекомендуется. Довольно часто защитники в конце речи взывают к чувству справедливости и милосердия тех, от кого зависит постановление приговора. Например:

«Когда вы будете судить, гг. присяжные заседатели, я полагаю, что вы примете в соображение следующее: как последнему в ряду подсудимых, к нему идут все доводы, приводимые в пользу всех остальных подсудимых. Он не мог иметь ясного понятия о том, что завещание фальшиво; ему предлагали его как настоящее, но только формальное. Он же первый при следствии сделал признание во всем.

Примите еще во внимание его молодость, его искреннее раскаяние. Киткин, действительно, раскаялся, он сознает все безобразие своего поступка, дайте ему средства загладить этот поступок. Окажите ему такое же снисхождение, в каком вы не отказываете попадающимся по крайности и нужде в кражах и мошенничествах людям из простонародья. Пощадите его,

господа присяжные заседатели» (Из речи В. Д. Спасовича в защиту Бороздина и Киткина) [117, 524—525];

«Вот и все, что я мог сказать за Бартенева. Обвинитель согласится со мной, что я был прав, сказав, что между нами нет непримиримых противоречий. Он требует справедливого приговора, я напоминаю и ходатайствую о сочетании в нем правды с милосердием, долга судьи с прекрасными обязанностями человека» (Из речи Ф. И. Плевако в защиту Бартенева) [117, 712—713];

«Граждане судьи!

В скором времени вы удалитесь на приговор, в котором будут решены все вопросы, связанные с обстоятельствами заслушанного вами дела, с судьбой причастных к нему лиц.

В нелегкой обстановке тяжелых переживаний людей, пострадавших от трагической катастрофы, в условиях неминуемых собственных переживаний вы сохраняли выдержку, терпение, высокую работоспособность, проявили глубокую сосредоточенность и компетентность, большой такт и человеческое участие к горю людей, продемонстрировали стремление глубоко разобраться, понять и оценить обстоятельства этого трудного дела.

Всем понятна та большая человеческая трагедия, которая произошла в результате этой катастрофы, те беды и страдания, которые постигли потерпевших, потерявших своих близких и родных ...

Однако самой большой ошибкой в этом деле было бы стремление искать утешение этой человеческой трагедии в безумной и неоправданной мести, в искусственном создании улик, в тенденциозной трактовке обстоятельств, в попытке покарать невиновных ...

Не утешение это, а глубокое человеческое заблуждение, неуважение к святой памяти погибших, пренебрежение к интересам правосудия, законности, справедливости!

Защита надеется, что такая ошибка не будет допущена и вопросы о доказанности конкретных эпизодов обвинения, степени причастности каждого подсудимого к событиям и обстоятельствам дела, вопросы индивидуализации ответственности и вины будут решены Верховным судом объективно, мудро и справедливо!» (Из речи И. М. Кисенишского по делу В. Г. Маркова) [54, 409—410].

18.3. Реплика

После произнесения речей всеми участниками прений сторон каждый из них может выступить еще один раз с репликой. Право последней реплики принадлежит подсудимому или его защитнику (статья 292 УПК РФ).

Формальное основание для выступления прокурора с репликой возникает только после произнесения речи защитника или самозащитительной речи подсудимого, если тот отказался от защитника и лично принимает участие в судебных прениях. Прокурор может и не возражать на защитительные речи.

Реплика представляет собой не продолжение и не повторение обвинительной или защитительной речи, а новое, самостоятельное выступление по поводу каких-либо принципиальных положений, касающихся существа рассматриваемого дела.

В репликах обвинитель или защитник могут привести дополнительные аргументы, подтверждающие их позицию, а также скорректировать свою точку зрения по тому или иному вопросу, изменить ее.

Прокурор обязан воспользоваться репликой, если обстоятельства дела, по его мнению, представлены защитником в искаженном свете, неправильно толкуются нормы права, дается неверная юридическая оценка содеянного.

Приведем пример из реплики прокурора Левченко по делу о столкновении «Владимира» и «Колумбии». Как записано в обвинительном акте, в ночь на 27 июня 1894 г. в начале второго часа на Черном море за мысом Тарханкутом по направлению к Одессе при звездном небе, небольшом ветре и легкой зыби произошло столкновение почтово-пассажирского парохода Русского общества пароходства и торговли «Владимир», следовавшего из Севастополя в Одессу с 167 пассажирами, с шедшим из Николаева в Евпаторию итальянским грузовым пароходом «Колумбия».

Последствием столкновения пароходов было потопление «Владимира» и гибели 70 пассажиров, 2 матросов и 4 человек прислуги. На скамье подсудимых оказались два капитана — отставной капитан второго ранга К. К. Криун и итальянский подданный А. Д. Пеше. Свою вторую речь прокурор начал так:

«Господа судьи! Прослушавши настоящий процесс и все прения сторон, я прихожу к убеждению, что стороны в своем искреннем и благородном стремлении содействовать открытию истины разошлись окончательно. Я не стану повторять всех тех доводов для доказательства виновности Криуна и Пеше, которые я представлял в своей первой речи; остановлюсь только на тех фактах и обстоятельствах, которые были переданы защитниками подсудимых неверно, с упущением некоторых обстоятельств и свидетельских показаний, ввиду чего факты эти получили неверное освещение. Начну с заключения защитника Пеше де Антониони. Он говорит о неправильном применении обвинительной властью закона, о том, что против Пеше не может быть применена 1468 ст. Уложения о наказаниях, и вообще, его деяние не предусмотрено никакой специальной статьей в нашем уголовном кодексе. <...> Но дело в том, что взгляд защитника Пеше неправилен, что его деяния вполне подходят под ту статью, которую мы выставили в обвинительном акте. Переходя к фактическим обстоятельствам, я должен заметить, что доводы де Антониони в этом отношении весьма слабы».

На основании свидетельских показаний, данных экспертизы Левченко снимает целый ряд обвинений со стороны защиты:

«Далее, предварительному следствию посылают укор, почему не допрошен Зданкевич. Поверенному следовало бы раньше, чем посылать упрек, навести справку, и он узнал бы, что Зданкевич разыскивался по всей России, что на его имя была разослана сотня повесток, но он не был найден. Защитник Криуна укоряет нас в том, что мы привлекли Криуна в качестве обвиняемого под самый конец предварительного следствия, а защитник Пеше говорит о том, что его клиент привлечен слишком рано».

Свою реплику прокурор закончил такими словами:

«И если говорят, что спасенные с «Владимира» обязаны свой жизнью Криуну и молятся на него, то я спрашиваю: «А кому обязаны свой смертью те несчастные пассажиры «Владимира», которые очутились на дне морском?..» [117, 769—771].

Причиной реплики нередко служит заведомо тенденциозное освещение защитой обвинительных доказательств, попытка любыми средствами выгородить обвиняемых, оправдать их действия. Так, выступая по делу генерала Гартун-

га, преданного суду по обвинению в похищении векселей и разных документов, оставшихся после смерти московского первой гильдии купца В. К. Занфтлебена, поверенный гражданских истцов Пржевальский сказал:

«Господа присяжные! Выслушанные вами объяснения защиты ставят меня в необходимость представить вам со своей стороны возражения, которые отнимут, впрочем, у вас немного времени, так как я не стану говорить по поводу всех, иногда более чем странных доводов, которые приводились защитой вследствие, может быть, весьма понятного увлечения целью достигнуть оправдания подсудимых, и ограничусь в своем ответе только самым существенным. Дело идет об имуществе умершего Василия Карловича Занфтлебена. Дети его являются на суде и просят, чтобы им возвратили это имущество, которое у них похитили. Как ни справедлива такая просьба, как ни законно подобное желание, но защита говорит вам, что наследникам Занфтлебена нельзя доверять, потому что это лица, прямо заинтересованные в деле. Пусть будет так, не верьте им. Верьте вашим собственным глазам и вашему здравому смыслу.

Умерший после себя оставил книги, из которых вы сами рассматривали в числе вещественных доказательств его кассовую книгу. Это была, несомненно, его книга, и что же вы в ней видели? Что в ней значатся проценты, которые получались с генерала Гартунга до последних дней жизни Василия Карловича Занфтлебена, и поступали они в кассу его, а не Ольги Петровны. Вам показывали его алфавитную книгу — и в ней записаны имена его должников, тех самых, векселя которых Ольга Петровна присваивает себе. Но к удивлению нашему оказывается, что книги принадлежат Василию Карловичу Занфтлебену, касса его, деньги взаймы давал он, проценты получал он, а капитал не его. Здесь в объяснениях по этому поводу со стороны Ольги Петровны начинается нечто вроде игры в прятки, причем одна книга служит для нее ширмой для объяснения другой.

<...> Я обращаюсь, господа присяжные, к вашему здравому смыслу, который укажет вам, насколько могут заслуживать доверия показания Ольги Петровны Занфтлебен по настоящему делу и насколько они могут быть признаны правдоподобными при существовании того духовного завещания, которое составил Василий Карлович Занфтлебен. Не имел же в самом деле в виду старик Занфтлебен, распределяя между детьми его имущество, не оставить им из этого имущества ничего!» [117, 453—455].

Основанием для выступления прокурора с репликой бывают неэтичные выпады в адрес обвинения, необоснованные нападки со стороны защиты, необъективные характеристики подзащитных, искажающие картину преступления. Иллюстрацией этого могут служить выдержки из ответной речи прокурора Н. В. Муравьева по делу генерала Гартунга:

«Как можно было ожидать, мои соображения и выводы вызвали немало нареканий и упреков со стороны защиты. Целый гром, хотя и без молнии, разразился над обвинением. Защита не пожалела слов и восклицаний в увлечении борьбы. Так, защитник Мышакова заявил решительно и строго, что он порицает образ действий обвинения, защитник Ланского удивлялся обвинению, второй защитник г-жи Занфтлебен торжественно выразил обвинению свое неодобрение во всех отношениях: и со стороны формы, и со стороны содержания. Было бы весьма печально для обвинения, если б судьями его доказательств и его выводов являлись защитники, но, к счастью, обвинение может утешить себя сознанием, что не они, а вы, милостивые государи, перед глазами которых происходило судебное следствие, перед беспристрастным вниманием которых обвинение и защита развивали свои доводы, рассудите, кто прав из нас. Проникнутое уважением ко всему, что во имя своего долга и своих убеждений отстаивает дело свое, обвинение не последует примеру защиты и не позволит себе относиться к своему противнику с порицанием, сожалением, неодобрением, удивлением и другими тому подобными чувствами, не совсем уместными в судебном состязании сторон; оно не позволит себе ни малейшей резкости, даже по поводу того приема, который сочли возможным пустить в ход первый и второй защитники Ольги Петровны Занфтлебен, восклицая, что по настоящему делу обвинение выходит как из пределов всех человеческих чувств, так и из пределов самого закона. Пусть свободная защита восклицает все, что ей угодно, все, что она считает нужным в интересах своей цели; равнодушное к враждебным увлечениям защиты, обвинение думает, что исполнило свой долг, и что один только ваш приговор решит, как и в каких пределах оно действовало» [117, 446—447];

«Немало усилий и труда потратила защита на то, чтобы представить в привлекательном виде как саму Ольгу Петровну Занфтлебен, так и ее отношения ко всем участвующим в деле лицам. Перед вами рисовали поэтический и увлекательный образ бедной, но трудолюбивой молодой девушки, жив-

шей одиноко и беспомощно, трудом снискавшей себе пропитание, а в конце концов сделавшейся ангелом-хранителем больного старика... Обвинение представляет подсудимой и ее защите приписывать ей всевозможные высоконравственные черты; оно не дает себе труд опровергать перед вами такую характеристику, потому что надеется, что все относящиеся к ней данные судебного следствия свежи еще в вашей памяти, и вы сами, без посторонней помощи, сумеете с помощью простого нравственного чувства решить, что следует вам подумать об Ольге Петровне Занфтлебен и ее поступках. Вы, конечно, сообразите сами, насколько слышанные вами восхваления и панегирики подсудимой вяжутся с некоторыми довольно красноречивыми фактами, несомненно установленными следствием. Не повторяя уже сказанного и не вдаваясь ни в какие подробности, я попрошу вас только вспомнить такую обстановку: 24-летнюю девушку, вдвоем с одной прислугой живущую в номерах, лишенную всяких определенных средств к существованию, случайно посещает 65-летний богатый, но дряхлый и болезненный старик. В первое же свидание, перекинувшись двумя-тремя словами, оставшимися тайной, они друг друга понимают, и девушка тотчас же переезжает в дом к старику-вдовцу с жалованием по 100 рублей в месяц. Не одиноким и беспомощным она находит своего покровителя, как неверно думает защита: нет, она сама делает его одиноким и беспомощным, она отталкивает от него детей, любимую дочь, друзей, знакомых, в семье поселяет раздор, вражду, ненависть и злобу. А в результате старик женится на этой девушке за 4 месяца до своей кончины, и у нее появляются наличные деньги, векселя, ценная недвижимость, капитал по завещанию... И вот говорят, что все это нисколько не противоречит нравственности, напротив, чуть ли даже не вполне согласно с ней!» [117, 451—452].

Таким образом, **реплика прокурора** — это его ответ на выступление защитника. Если в судебном заседании принимали участие несколько защитников, то прокурор использует свое право на реплику по отношению к тем защитительным речам, в которых есть для этого фактические основания.

По мнению практиков и теоретиков судебного красноречия, реплика тоже должна обладать определенной композиционной стройностью, логической последовательностью составляющих ее структурных элементов. При подготовке и произнесении реплики прокурору рекомендуется:

— выделить те части и положения из речи защитника, которые и являются основанием для реплики;
— после повторения тезиса защитника изложить также доводы, которые были представлены в его речи для обоснования защищаемого им положения. Желательно, чтобы доводы были переданы как можно точнее, чтобы не давать повода для упреков в искажении речи защитника;
— критически проанализировать приводимые положения и доводы из речи защитника, показать суду ошибочность, неправомерность, неэтичность позиции противной стороны, проявляя при этом сдержанность, корректность и тактичность;
— привести свои убедительные доказательства, опровергающие позицию защитника;
— высказать суду, если это необходимо, предложения о той мере ответственности, которую следует возложить на защитника за действия, не отвечающие предъявляемым к защите требованиям [128, 111—112].

После выступления с репликой прокурора право на реплику получает защитник. **Реплика адвоката** — это ответ не на обвинительную речь (защитник уже имел возможность ответить прокурору в своей основной речи), а на реплику прокурора, на его замечания и доводы, прозвучавшие во второй речи.

В качестве примера процитируем реплику помощника присяжного поверенного И. С. Курилова, защитника Ольги Петровны Занфтлебен, произнесенную им в судебных прениях по делу генерала Гартунга. Это ответ на реплики прокурора Н. В. Муравьева и поверенного гражданского истца В. М. Пржевальского:

«Возражая защите, обвинитель и гражданский истец говорили вам, что защита неправильно представила факты, и, однако, не указали этих неправильностей, а напротив, обвинитель высказал несколько соображений, подтверждающих доводы защиты. Из них более существенное значение имеет указание на то, что вычеркивать в вексельной книге не позволяло время, так как для этого нужно было проверить книгу с векселями; если время не позволяло этого, как же в таком случае обвинитель приписывает подсудимым более сложную работу, говоря, что они составили алфавитную книгу вместо вексельной. Для того и другого нужно векселя проверить и,

если на это безусловно нет времени, то, стало быть, алфавитная книга написана при жизни Занфтлебена и может служить для проверки, а из алфавитной мы не замечаем того, что доказывало обвинение по вопросу о расхищении имущества. Что же касается до гражданского истца, то он в конце своей речи высказал цель настоящего дела. Он не возражал против доказательств, а сказал вам, что перед вами явились наследники и просят возвратить, что, по их мнению, отнято. То, что принадлежит наследникам, они получат во всяком случае, но ставить судьбу людей наряду с деньгами и просить присяжных обвинить людей без фактов, без улик нельзя» [117, 456].

При участии в судебном заседании нескольких защитников, представляющих интересы разных подсудимых, каждый защитник имеет право на реплику и использует это право, если прокурор подверг критике его защитительную речь. Если реплика прокурора была направлена против речи одного из защитников, то с ответной репликой может выступать только этот защитник. Остальные защитники могут выступить с заявлением об отказе от реплики.

При выступлении с репликой защитнику следует ограничиться рассмотрением только тех вопросов, которые были затронуты в реплике прокурора, ответить на его критику, подтвердить защищаемую позицию.

Приведем пример. В 1997 г. в Суде присяжных областного суда слушалось дело по обвинению Александра Антошкина в применении насилия в отношении представителя власти. Вина Антошкина в ходе следствия сомнений не вызывала. Милиция провела служебное расследование по факту получения телесных повреждений старшим лейтенантом милиции Н. Г. Рудым и пришла к выводу, что действия сотрудников ОМОНа майора милиции И. Д. Толстова и старшего лейтенанта Н. Г. Рудого правомерны, травму Рудого считать полученной при исполнении служебных обязанностей.

Антошкин частично признал себя виновным, не отрицая, что нанес удар головой в лицо Рудому, но категорически отрицал, что это был умышленный удар. В то же время сам потерпевший Рудой, свидетели Толстов, Плахотнюк, Давыденков утверждали, что удар был умышленным, целенаправленным.

Выступая в судебных прениях, государственный обвинитель Г. В. Труханов подчеркнул, что вина Антошкина доказана, любое зло должно быть наказано, работники милиции защищены. Адвокат Н. П. Палкина, обращаясь к присяжным заседателям, просила их учесть, что удар был случайным, не умышленным, поэтому подсудимый заслуживает снисхождения. Особое внимание она обратила на то, что удержание и доставка Антошкина на базу ОМОНа были незаконными, и он был вправе оказать сопротивление работнику милиции. «Прошу Антошкина признать невиновным», — такими словами закончила она свою защитительную речь. Далее последовали **реплики сторон.**

Гособвинитель: «Задержание было законным, и по этому вопросу не должно возникать сомнений. Рудой является сотрудником милиции, и он должен пресекать любые правонарушения, что и сделал. Определить, какое правонарушение совершено, не каждый юрист сможет сделать моментально.

Прямого умысла у Антошкина не было. А как узнать, какой умысел был?

Свидетели показали, что удар был нанесен целенаправленно. Ценность этих показаний не уменьшается, если свидетель — работник милиции.

Антошкин может говорить все и не нести никакой ответственности, а свидетели несут ответственность.

У подсудимого есть заинтересованность, а у свидетелей нет... Высказывание адвоката о том, что Антошкин был неправомерно доставлен на базу ОМОНа, голословно».

Защитник: «Работник милиции был просто гражданином в конкретном случае, если бы преступление было совершено против личности, а Антошкин не обвинялся бы по ст. 318 УК РФ. Но моему подзащитному предъявлено другое обвинение.

Доставка на базу ОМОНа незаконна» [75, 97—98].

Как видно из протокола судебного заседания, защитник в своей реплике остановился лишь на спорных вопросах, выдвинутых прокурором.

Специалисты дают следующие советы защитнику по построению реплики:

1. В начале реплики целесообразно объяснить причины, побудившие к ее произнесению.

2. Затем необходимо возвратиться к тому положению своей речи, по поводу которого прокурор выступил с реп-

ликой. В случае неверного понимания прокурором отдельных положений речи следует их пояснить.

3. Выделив спорное положение, необходимо повторить те аргументы, которые были уже приведены в речи. Если убедительность их поколеблена доводами прокурора, то следует привести новые аргументы в подтверждение своей точки зрения.

4. В заключительной части реплики нужно еще раз кратко изложить свою позицию по спорному вопросу. Следует принести свои извинения, если в реплике прокурора было обращено внимание на неэтичные высказывания со стороны защиты [128, 113].

В заключение подчеркнем, что стандартных реплик не существует. Их содержание и структура полностью определяются теми вопросами, которые были рассмотрены в защитительной речи или в реплике прокурора.

«В репликах стороны, избавившись от разных украшений, свойственных первым речам, вступают в настоящий бой доказательствами и аргументами, — писал Л. Е. Владимиров. — Часто в репликах силы сторон развертываются с особой энергией, и нередко реплики играют более важную роль, чем первые речи» [127, 90].

18.4. Напутственное слово председательствующего

В суде присяжных большое значение приобретает *напутственное слово,* т. е. речь, которую произносит председательствующий в судебном заседании перед удалением коллегии присяжных заседателей в совещательную комнату для вынесения вердикта.

Присяжные заседатели — это люди, не имеющие юридического образования, не разбирающиеся в тонкостях юриспруденции, не обладающие опытом работы с доказательствами, поэтому они нуждаются в беспристрастном и квалифицированном руководителе, который помог бы им устранить неверное освещение обстоятельств дела со стороны обвинения и защиты, восстановить естественный ход событий, обратить внимание на существенные стороны дан-

ного процесса. Эту нелегкую обязанность закон возлагает на председателя.

Заслуга разработки форм и содержания председательских резюме по праву принадлежит А. Ф. Кони. Он подчеркивал, что произнесение руководящего напутствия требует не только тщательного изучения дела и самого внимательного отношения ко всему, что происходит в суде, но и большого напряжения памяти, умения выражаться ясно, просто и кратко.

> «Сознание важного значения напутствия, — писал он, — побудило меня при ведении больших и сложных дел в петербургском суде (Юханцева, Гулак-Артемовской, Жюжан, о подделке облигаций восточного займа, Мейенов, Ландсберга и других) обращать на эту часть уголовного процесса особое внимание и по мере сил попробовать самостоятельно построить ее на общих основах, заложенных составителями Судебных уставов» [59, 187—188].

В напутствиях А. Ф. Кони значительное место занимает анализ доказательств, приведенных сторонами. В своем заключительном слове он привлекал внимание присяжных к наиболее существенным материалам судебного следствия, обращался к их здравому смыслу и житейской мудрости. Он не раз предупреждал, что при решении дела не следует опираться на неблагоприятное впечатление, производимое поведением подсудимого. Душевное настроение обвиняемого, считал он, это «скользкая почва, на которой возможны весьма ошибочные выводы». Он наставлял присяжных:

> «Помните, что одно из условий отправления действительного правосудия — слушать голос своей совести и не заботиться о том, «что скажут». Если следует вам помнить о ком-нибудь, так это о честных людях на родине вашей, сердца которых жаждут справедливости, состоящей в оправдании невиновного и в признании вины за виновным» (Из руководящего напутствия присяжным по делу коллежского советника Константина Юханцева, обвиняемого в растрате сумм Общества взаимного поземельного кредита) [60, 411].

В одной из своих работ А. Ф. Кони вспоминал: «За время моей судебной службы (1866 — 1907 гг.) руководящее напутствие председателя являлось в судебной практике самою неразработанною и слабою частью уголовного процесса. <...> В первые годы существования судебной реформы неясное понимание пределов и задач руководящего напут-

ствия создавало довольно комические недоразумения». Например, в бытность его прокурором председатель вновь открытого окружного суда — добрый и искренне преданный судебному делу старик — за несколько дней перед слушанием первого большого дела с присяжными спросил А. Ф. Кони, не приходилось ли ему присутствовать при каком-либо прочувствованном обращении к присяжным в конце руководящего напутствия. Тот припомнил случай в Харькове, когда председатель суда Э. Я. Фукс по делу о 17-летнем гимназисте, обвиняемом в похищении книг у товарищей, отпуская присяжных в совещательную комнату, сказал им: «Вручаю вам, господа присяжные, вопросный лист и жду ответа по убеждению вашей, ничем не стесняемой, совести. Разрешая вопрос о виновности подсудимого, вы припомните, что этот юноша стоит на пороге жизни в обществе, которая начинается для него столь печально. От того, что вы вашим первым приговором впишете в ее первые страницы, может зависеть вся его дальнейшая судьба. Да благословит и укрепит вас господь в исполнении вашего долга согласно не только с правдой, но и милостью — и пусть день произнесения вашего приговора будет днем душевного обновления для юного подсудимого...»

Старик сказал, что это ему не нравится, так как является подсказыванием оправдания, поэтому он не будет это использовать в своем резюме. Однако накануне заседания он неожиданно сказал А. Ф. Кони, что долго думал над словами Фукса, и они ему стали нравиться. И, действительно, через день он закончил свое руководящее напутствие по сложному и крайне трудному делу словами: «Да просветит и укрепит господь ваш ум и совесть при решении сомнения в том, виновны ли подсудимые в тяжком деянии, которое им приписывается».

Это произвело на всех и, конечно, на присяжных хорошее впечатление. Затем начались обычные заседания и потянулись рядовые дела. А старик так вошел во вкус заключительных слов, сказанных им по первому делу, что стал повторять в каждом заседании по нескольку раз свое «да укрепит и просветит...» Это порой вызывало невольную улыбку у слушателей. От постоянного повторения заключительный призыв потерял свою силу и превратился в заурядную фразу, в смысл которой перестали вникать.

Особенно досадно было, по словам А. Ф. Кони, когда бесцветное изложение доводов обвинителя и защитника, лишенное сжатого синтеза и самостоятельного анализа, следовало «за полными блестящей логики речами Арсеньева и Потехина, за исполненными огня и художественных образов речами Спасовича, за тонкой изворотливой диалектикой Лохвицкого, за обвинительными речами <...> талантливых товарищей — Случевского, Жуковского, Андреевского и др.».

В очерке «Маргарита Жюжан», опубликованном в журнале «Русская старина» в 1909 г., А. Ф. Кони подробно рассказывает о деле, которое рассматривалось Петербургским окружным судом с участием присяжных заседателей с 6 по 8 ноября 1878 г.

Французская подданная Маргарита Александровна Жюжан, 40 лет, обвинялась в отравлении сына начальника Петербургского жандармского управления дорог Николая Познанского, 17 лет, у которого она была гувернанткой.

Председательствовал на заседании А. Ф. Кони, обвинял товарищ прокурора В. Д. Шидловский, защищал К. Ф. Хартулари.

Процесс этот наделал много шуму в Петербурге и привлек к себе общее внимание. По сообщениям в печати, часть заседаний и опрос ряда свидетелей происходили при закрытых дверях, а некоторые места из обвинительного акта прочитаны не были.

После напутственной речи председательствующего А. Ф. Кони присяжные заседатели вынесли оправдательный приговор.

«Задача руководящего напутствия в деле Маргариты Жюжан была особенно трудна и ответственна, — отмечал он. — Из раскрытых на суде обстоятельств было затруднительно вынести убеждение, что жизнь несчастного юноши пресеклась вследствие случайности или собственного его желания. С другой стороны, улики против подсудимой были довольно слабы. Между доказанными чувственными ее отношениями к Николаю Познанскому и правдоподобным заключением о возникшей в ее сердце ревности к расправлявшему свои молодые крылья юноше и умышленным отравлением недоставало некоторых, необходимых для полного убеждения, звеньев. Из-за преступной, коварной отравительницы, принесшей разврат и смерть в доверившуюся ей семью, не раз выгляды-

вал легкомысленный образ несчастной иностранки, не умевшей в обстановке безалаберной русской семьи сдержать порывы страстной натуры и уже достаточно за это наказанной тюремным заключением и всенародным позором. <...> Поэтому руководящее напутствие по делу Жюжан было сопряжено с большим трудом не только по отношению к содержанию, но и к форме, которая в напутствии должна быть в высшей степени сжатая, где не должно быть ни одного лишнего и ни одного забытого слова» [59, 188—191].

Ниже приводятся выдержки из произнесенного А. Ф. Кони руководящего напутствия присяжным по делу о французской подданной Маргарите Жюжан:

«Господа присяжные заседатели! Двухдневное судебное следствие и оживленные прения сторон дали вам богатый разнообразный материал: он так велик и имеет такую разнообразную доказательную силу, что, быть может, вам полезно получить от меня несколько указаний на те приемы, посредством которых надо обсуждать и оценивать этот материал. Закон обязывает меня дать вам эти указания, но отнюдь не считает их обязательными для вас.

<...> Они (эксперты. — *Авт.*) призывали к себе на помощь других специалистов и, в окончательном результате, свидетельствуют здесь, что Познанский лишился жизни от приема морфия в количестве, достаточном для причинения смерти взрослому человеку. Когда экспертиза произведена знающими людьми и с тою осторожностью и недоверчивостью к себе, которые вызываются ее важностью для дела — ей можно верить. Вы, конечно, можете ее отвергнуть, но так как, вероятно, вы этого не сделаете, то вам надо будет перейти к рассмотрению сведений о личности Жюжан, о характере и свойстве отношений ее к покойному.

<...> Затем вы придете к ряду предположений, заслуживающих внимания и разбора. При этом вы не забудете, конечно, что яд, который найден в теле покойного, найден после весьма сложных исследований со стороны специалистов, и в лекарстве, которое принимал покойный. Йодистый калий, который находится здесь перед вами в склянке, содержит в себе, вопреки сигнатурке аптеки, морфий в таком количестве, что столовая ложка раствора заключает в себе около трех гранов морфия. Это обстоятельство надо иметь в виду при всех соображениях, и в какие бы предположения о причинах смерти мы не вдавались — лекарство с морфием должно служить компасом, не допускающим слишком уклоняться в сторону произвольных выводов.

<...> Я только напомню вам, что Жюжан, перед уходом, около часу ночи, давала лекарство Познанскому, что в седьмом часу Лидия Шульц слышала у него в комнате стук, похожий на чирканье спичкой и удар твердым телом, что в 9 часов он был найден еще теплым, в необычном положении на своей постели, что, по мнению экспертов, при отравлении морфием, до наступления спячки, возможны конвульсивные движения и что срок смерти зависит от особенностей организма и состояния желудка, что покойный не ужинал и принял слабительное и что, наконец, по словам свидетелей, Жюжан выражала особое опасение за его здоровье, когда другие такой опасности не замечали. В этих данных и в тех подробностях, которые вы припомните из дела, вы будете черпать основы для суждения о том: была ли смерть Познанского делом рук Жюжан и есть ли это самое сильное и прочное из всех предположений, которые можно сделать в этом деле...

<...> Вашему разрешению подлежит трудное дело. Желаю вам выйти из него с величайшею принадлежностью судьи — спокойною совестью перед обществом, которое вы должны ограждать и от осуждения невиновных, и от безнаказанности виновных» [60, 412—424].

Следует иметь в виду, что при произнесении напутственного слова председательствующему запрещается в какой-либо форме выражать свое мнение по вопросам, поставленным перед коллегией присяжных заседателей.

В напутственном слове председательствующий:

— приводит содержание обвинения;
— сообщает содержание уголовного закона, предусматривающего ответственность за совершение деяния, в котором обвиняется подсудимый;
— напоминает об использованных в суде доказательствах, как уличающих подсудимого, так и оправдывающих его, не выражая при этом своего отношения к этим доказательствам и не делая выводов из них;
— излагает позиции государственного обвинителя и защиты;
— разъясняет присяжным основные правила оценки доказательств в их совокупности; сущность принципа презумпции невиновности; положение о толковании неустраненных сомнений в пользу подсудимого.

Если подсудимый отказывается давать показания в суде, то председательствующий обязан обратить внимание кол-

легии присяжных заседателей на то, что данный факт не имеет юридического значения и не может быть истолкован как свидетельство виновности подсудимого.

Председательствующему необходимо разъяснить присяжным заседателям, что их вердикт может быть основан только на тех доказательствах, которые были исследованы в судебном заседании. Он должен подчеркнуть, что никакие доказательства не имеют для них заранее установленной силы, что их выводы не могут основываться на предположениях, а также на доказательствах, признанных судом недопустимыми.

Обычно присяжным разъясняется, как должно проходить их совещание, порядок голосования по ответам и вынесения вердикта.

В заключение председательствующий напоминает присяжным содержание данной ими присяги и обращает их внимание на то, что в случае вынесения обвинительного приговора они могут признать подсудимого заслуживающим снисхождения (статья 340 УПК РФ).

Приведем протокольную запись напутственного слова председательствующего в судебном заседании суда присяжных, где слушалось дело по обвинению Ю. Л. Ярмизина в убийстве из хулиганских побуждений гр-на А. Д. Панцулая и в покушении на убийство гр-на Кемоклидзе:

«Уважаемые присяжные заседатели, Ярмизин Ю. Л. обвиняется в том, что он 12 июня 1993 г., в период времени с 0 часов 30 минут до 2 часов 30 минут, совершил умышленное убийство Панцулая А. Д. и покушение на умышленное убийство Кемоклидзе Г. С. В ходе прений государственный обвинитель изменил обвинение, указав, что он считает, что ранение потерпевшему Панцулая было причинено Ярмизиным в ходе ссоры, а не беспричинно из хулиганских побуждений. Ярмизин обвиняется в умышленном убийстве, т. е. он понимал, что от его действий могут наступить преступные последствия. При этом необходима причинная связь между действиями и последствиями. В судебном заседании исследовались различные доказательства. По делу были допрошены потерпевшие Панцулая (брат погибшего. — *Авт.*) и Кемоклидзе. Кемоклидзе — очевидец происшедших событий, Панцулая знает о них со слов других.

Свидетели, которые допрошены в суде, почти все являются работниками милиции, и к их показаниям необходимо отнестись соответствующим образом.

Поскольку мать и жена Ярмизина являются его близкими родственниками, вы должны учесть это обстоятельство при оценке их показаний.

Показания свидетелей Бариулидзе и Крахмалева оглашены в судебном заседании. Они являются очевидцами преступления. В то же время прошу обратить Ваше внимание на то обстоятельство, что Крахмалев — очень важный свидетель. При оценке показаний Крахмалева прошу быть очень внимательными.

О позиции сторон хочу сказать следующее. Опираясь на одни и те же доказательства, обвинение и защита делают противоположные выводы. Государственный обвинитель утверждает, что, даже отрицая свою вину, Ярмизин ее подтверждает. Все вопросы необходимо решать, исходя из тех доказательств, которые были исследованы в судебном заседании. При этом на основании услышанного каждый из вас должен принять решение.

Государственный обвинитель считает, что вина Ярмизина подтверждается показаниями Кемоклидзе. Эти показания имеют вес, но к этому доказательству необходимо подойти с учетом его изъяна. Ведь событие произошло в ночное время и скоротечно. Нет данных о том, что Кемоклидзе ранее не знал Ярмизина. Если они общались, то это происходило непродолжительное время. Вам предстоит решить, мог ли в этой ситуации Кемоклидзе узнать человека по фотографии в паспорте.

Опознание же Ярмизина проведено без соблюдения требования норм уголовно-процессуального закона. Вы должны объективно подходить к решению вопроса о доказанности вины, не руководствуясь ни жалостью, ни другими чувствами.

Пусть Вас не смущает, что доказательств мало. Вы их просто должны оценить соответственно...

Прокурор должен доказать обвинение в рамках установленной законом процедуры, и если эти правила не соблюдаются, то этим подрываются государственные основы.

Адвокат же должен доказать, что эта вина не установлена. Сделал ли это адвокат или нет, решать вам. Доказательства не считают, а взвешивают, и это все в ваших руках...» [75, 57—58].

После того, как напутственное слово было выслушано, присяжные заседатели, познакомившись с поставленными перед ними вопросами, могут получить у председательствующего дополнительные разъяснения.

Государственный обвинитель, а также потерпевший, гражданский истец, гражданский ответчик и их представи-

тели, подсудимый и его защитник вправе заявить в судебном заседании возражения в связи с содержанием напутственного слова председательствующего по мотивам нарушения им принципа объективности и беспристрастности. Если такие возражения не были своевременно заявлены сторонами в суде, они не вправе ссылаться в дальнейшем на содержание напутственного слова председательствующего как на основание для пересмотра этого дела вышестоящим судом.

Контрольные вопросы и задания

1. *Охарактеризуйте основные структурные части обвинительной речи.*
2. *Какие способы изложения обстоятельств дела применяются в обвинительной речи?*
3. *В чем заключаются особенности защитительной речи?*
4. *Какова структура защитительной речи?*
5. *Что представляет собой реплика прокурора и реплика адвоката?*
6. *Расскажите о значении и построении напутственного слова председательствующего.*
7. *Проанализируйте текст обвинительной речи П. Н. Обнинского и защитительной речи Ф. Н. Плевако по делу Качки (см. Приложение), придерживаясь схемы: краткие сведения об ораторе; план речи (основные структурные части); особенности речи (способы предъявления доказательств, ораторские приемы, использование средств речевой выразительности, полемические приемы и др.).*
8. *Прочитайте обвинительную речь Ю. А. Костанова по делу о краже сарматских фаларов (см. Приложение). Определите логическую структуру выступления, средства доказательства, приемы воздействия на слушателей. Перечислите встречающиеся в речи средства выразительности и определите их функцию.*
9. *Прослушайте прения сторон в судебном заседании. Обратите внимание, как ораторы строили свои речи и излагали материал. Отметьте, соблюдали ли они нравственно-этические нормы; были ли в их выступлении речевые ошибки? Какие пожелания вы могли бы высказать ораторам?*

16. Зак. 389

10. *Подготовьтесь к проведению ролевой игры «Судебные прения». Смоделируйте уголовное дело. Разработайте и подготовьте речи прокурора и адвоката по данному делу. Выступите с этими речами на практическом занятии. После прослушивания обвинительной и защитительной речей обсудите их и определите, какая из них произвела более сильное впечатление и почему.*

Приложение

А. Ф. Кони

НРАВСТВЕННЫЕ НАЧАЛА В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ
(Общие черты судебной этики)

Настоящий очерк в сущности касается вопроса педагогического, т. е. вопроса о том, не следует ли, при современном состоянии уголовного процесса, расширить его академическое преподавание в сторону подробного исследования и установления нравственных начал, которым должно принадлежать видное и законное влияние в деле отправления уголовного правосудия.

Нет сомнения, что историко-догматическая сторона в преподавании уголовного процесса везде должна занимать подобающее ей по праву место, но думается, что настало время наряду с историей и догмою осветить и те разнородные вопросы, возникающие в каждой стадии процесса, которые подлежат разрешению согласно существенным требованиям нравственного закона — этого non scripta, sed nata lex[1]. Ими у нас до сих пор почти никто систематически не занимался, а между тем нравственным началам, как мне кажется, принадлежит в будущем первенствующая роль в исследовании условий и обстановки уголовного процесса. Формы судопроизводства теперь повсюду более или менее прочно установились. Точно так же определился и взгляд на ценность, пригодность и целесообразность различных судебных учреждений. Законодательство, под влиянием временных ослеплений, может, конечно, отступать назад и возвращаться к устарелым и отжившим учреждениям, но на коренные начала правосудия — гласность, устность, непосредственность и свободную оценку доказательств — оно серьезно посягнуть не решится. Эти приобретения человечества куплены слишком дорогою ценою многовековых страданий и заблуждений, чтобы с ними можно было легко и надолго расстаться. Вместе с тем едва ли скоро человечество придумает форму суда, могущую с прочным успехом заменить суд присяжных, или найдет возможным обходиться без

[1] Не писаный, а естественный закон *(лат.)*.

состязательного начала. Поэтому, по всем вероятиям, в будущем предстоит лишь частичное улучшение некоторых отделов уголовного процесса и утончение техники производства уголовного исследования. Но рядом с этим изощрением техники должно пойти — будем на это надеяться — развитие истинного и широкого человеколюбия на суде, равно далекого и от механической нивелировки отдельных индивидуальностей, и от черствости приемов, и от чуждой истинной доброте дряблости воли в защите общественного правопорядка. Тогда главное внимание, с полным основанием, обратится на изучение нравственных начал уголовного процесса — и центр тяжести учения о судопроизводстве перенесется с *хода процесса* на *этическую и общественно-правовую* деятельность судьи во всех ее разветвлениях.

Задача уголовного суда состоит в исследовании преступного деяния и в справедливом приложении к человеку, признанному виновным, карательного закона. Но суд не механизм и не отвлечение от жизни, а живой и восприимчивый организм, приходящий в самое непосредственное и богатое разнообразными последствиями соприкосновение с явлениями общежития. Он осуществляется судьею — в общении с другими сотрудниками или единолично. На различных ступенях уголовного процесса, — исследуя преступное дело и связывая с ним личность содеятеля, оценивая его вину и прилагая к ней мерило уголовной кары, наблюдая, чтобы эта оценка была совершаема по правилам, установленным для гарантии как общества, так и подсудимого, — судья призван прилагать все силы ума и совести, знания и опыта, чтобы постигнуть житейскую и юридическую правду дела. Облекая эту правду в определенные формы, он должен способствовать, в каждом отдельном случае, восстановлению поколебленного правопорядка. Как бы хороши ни были правила деятельности, они могут потерять свою силу и значение в неопытных, грубых или недобросовестных руках. Чем больше оттенков в своем практическом применении допускают эти правила, чем глубже касаются они личности и участия человека; чем более важным интересам общественной жизни они служат, тем серьезнее представляется вопрос — в чьи руки отдается приложение этих правил и при каких условиях. Недаром народная житейская мудрость создала поговорку: «Не суда бойся, бойся судьи!» Известный французский криминалист Ортолан указывает на то, что честный гражданин еще может не подпасть под действие дурных уголовных законов, но он лишен средств избежать дурного отправления правосудия, при котором самый обдуманный и справедливый уголовный закон обращается в ничто.

Вот почему центром тяжести организации уголовного правосудия должен быть признан *судья* с теми неизбежными условиями, в которые его ставит разумное законодательство, и с теми типическими чертами, которыми его снабжает общественное правовое и нравственное чувство. Постановка звания судьи, пределы свободы его самодеятельности, обязательные правила его действий и нравственные требования, предъявляемые к нему, дают ясную картину состояния уголовного правосудия в известное время и в известном месте. Отношение общественного мнения к судьям рисует, в общих чертах, и характер производимого ими суда. Знаменитая фраза, которую Бомарше вкладывает в уста своего героя: «Я верю в вашу справедливость, *хотя* вы и представитель правосудия», с яркостью указывает, в каких подкупных и трусливых руках было производство суда в современной ему Испании, а крик отчаяния, вырвавшийся у Де-Сéза: «Я ищу судей — и нахожу лишь обвинителей», характеризует чуждые правосудию чувства, овладевшие конвентом во время суда над «Людовиком Капетом».

Таким образом изучение судопроизводства, с точки зрения судейской деятельности, должно распадаться на изучение: а) необходимых *свойств* этой деятельности, выражающейся главным образом в постановлении приговора, заключающего в себе вывод о виновности на основании внутреннего убеждения судьи, толкование закона в приложении к данному случаю и определение меры наказания; б) необходимых *условий* этой деятельности и в) *поведения* судьи по отношению к лицам, с которыми он приходит в соприкосновение вследствие своей деятельности.

В первом отношении прежде всего особенного внимания заслуживает та роль, которую должно играть в выработке приговора внутреннее убеждение судьи. Ближайшее знакомство с типом судьи в его историческом развитии показывает, что, имея задачею быть живым выразителем правосудия, судья не всегда, однако, принимал одинаковое участие в исследовании истины, и роль, которая отводилась ею *внутреннему убеждению*, как основанию приговора, не была однородна в разные исторические периоды. Народный суд гелиастов под председательством архонта в Древней Греции, присяжные судьи (judices jurati) под руководством претора в Риме до IV века по Р. Х. и франко-германский суд *лучших людей*, созываемый вождем мархии, являются представителями чисто обвинительного начала и решают судебный спор лишь по тем доказательствам, которые представлены истцом-обвинителем и ответчиком-обвиняемым. К доказательствам греческого и римского процессов — задержанию с поличным, собственному признанию и показаниям свидетелей — эпоха

leges barbarorum[1] присоединяет свои, выдвигая на первый план очистительную присягу подсудимого и поручителей за него из свободного сословия, с заменою ее ордалией, т. е. испытанием огнем, водою и железом. Феодальная система передает суд в руки сеньора, патримониального владельца, по уполномочию которого его заместитель (во Франции — бальи) судит обвиняемого при сотрудничестве определенного числа равных последнему по званию людей. Процесс остается тем же, но в числе доказательств преобладает судебный поединок, получающий особенное развитие в XI и XII столетиях и почти совершенно упраздняющий свидетельские показания. Так совершается постепенный переход от *свободы внутреннего убеждения* — при ограниченном круге доказательств — древнего народного судьи к внешней задаче судьи феодального, которая характеризуется отсутствием или вернее *ненадобностью внутреннего убеждения* в виновности или невиновности подсудимого. Вместо суда человеческого этот вопрос решает суд божий, выражающийся в наличности или отсутствии несомненных признаков виновности, состоящих в следах ожогов, в победе противника во время «поля» и т. д. Судья, определяя, на чьей стороне истина, не исследует вины и не основывает своего приговора на сопоставлении и взвешивании внутренней силы доказательств: поличное, ордалия, поединок и даже собственное сознание такой работы по тогдашнему взгляду вовсе не требуют. Сплочение государств в одно целое и торжество монархического единства над феодальною раздробленностью — объединяет и суд, сосредоточивая его в руках специальных судей, назначаемых от короны. Их роль изменяется. Подобно служителям церкви, имевшим свой особый, инквизиционный процесс, коронные судьи начинают разыскивать доказательства преступления и доискиваться виновности подсудимого. Под влиянием церкви, которая все более и более сливается с государством, устраняются кровавые доказательства. Исчезают всякие следы ордалий, не назначается более судебных поединков. Но связанное с проповедью мира и человеколюбия влияние церкви на светский суд привело к обратному результату, усвоив этому суду приемы и обстановку своих исследований. Очищенная церковью от воззрений феодального времени, система доказательств сосредоточилась на показаниях и прежде и главнее всего на собственном сознании и оговоре. Это сознание надо добыть во что бы то ни стало — не убеждением, так страхом, не страхом, так мукою. Средством для этого является пытка. Употреблявшаяся в античном мире и в феодальную эпоху очень редко и лишь от-

---

[1] Законы варваров *(лат.)*.

носительно рабов и несвободных, пытка становится универсальным средством для выяснения истины. Судья *допытывается* правды и считает за нее то, что слышит из запекшихся от крика и страданий уст обвиняемого, которому жмут тисками голени и пальцы на руках, выворачивают суставы, жгут бока и подошвы, в которого вливают неимоверное количество воды. Этого нельзя делать всенародно — и суд уходит в подземелье, в застенок. Там заносит он в свои мертвые и бесцветные записи признания, данные с судорожными рыданиями или прерывающимся, умирающим шепотом. Отсюда — отсутствие, очевидно бесполезной, защиты, безгласность, письменность и канцелярская тайна. Очевидно, что и тут внутреннему убеждению судьи очень мало места. Если только он убежден, что пытка есть спасительное средство для получения истины, — а в этом горячо убеждены, в лице выдающихся юристов, все судьи того времени, — то решает дело не его совесть, а физическая выносливость подсудимого. Это время можно назвать временем *предвзятости внутреннего убеждения*. Человечество, однако, движется вперед, и к концу своего свыше трехвекового господства пытка сначала регулируется и сокращается и, наконец, исчезает с мрачных процессуальных страниц. Развивавшаяся рядом с нею система формальных, предустановленных доказательств заменяет ее и господствует повсюду более или менее неограниченно до введения суда присяжных. Эта система дает в руки судье готовый рецепт, где установлены заранее виды и дозы доказательных средств, необходимых для излечения подсудимого от недуга, называемого преступлением. Задача судьи сводится к механическому сложению и вычитанию доказательств, вес и взаимная сила которых заранее определены, причем даже и для сомнения есть определенные, формальные правила. Хотя при господстве розыскного, следственного процесса судебная власть сама собирает доказательства, но, собрав их, она не дает судье права свободно сопоставлять и сравнивать их, руководясь внутренним убеждением, а указывает ему для этого готовое непреложное мерило. Время господства системы формальных доказательств может быть названо временем *связанности внутреннего убеждения судьи*.

Новое время дает, наконец, надлежащую свободу убеждению судьи, возвращая его в положение античного судьи, но обставляет его личность и деятельность условиями и требованиями, которые обеспечивают, по мере возможности, правильность отправления правосудия. Розыск доказательств в самом широком смысле слова производит судья, вооруженный опытом и знанием, и свою работу передает другим судьям, которые уже ее оценивают, присутствуя при совокупной работе сторон по разработ-

ке этих доказательств. При этом следственно-обвинительном производстве вывод о виновности является результатом сложной внутренней работы судьи, не стесненного в определении силы доказательств ничем, кроме указаний разума и голоса совести. Притом по важнейшим делам судебная власть зовет в помощь общество, в лице присяжных заседателей, и говорит этим обществу: «Я сделала все, что могла, чтобы выяснить злое дело человека, ставимого мною на твой суд, — теперь скажи свое слово самообороны или укажи мне, что, ограждая тебя, я ошибалась в его виновности».

Повсеместное отсутствие требований от присяжных мотивировки их решения есть самое яркое признание свободы судейского убеждения. Но, ставя высоко эту свободу как необходимое условие истинного правосудия, надо не смешивать ее с произволом, с усмотрением судьи, лишенным разумного основания и не опирающимся на логический вывод из обстоятельств дела. Свобода внутреннего убеждения состоит по *отношению к каждому доказательству* в том, что доказательство это может быть принято судьею за удостоверение существования того или другого обстоятельства лишь тогда, когда, рассмотрев его, обдумав и взвесив, судья находит его по источнику и содержанию не возбуждающим сомнения и достойным веры; по *отношению ко всем доказательствам вместе* — в том, что сопоставление, противопоставление и проверка одних доказательств другими совершается не по заранее начертанной программе, а путем разумной критической работы, ищущей доступной человеку степени правды, и одной правды, как бы, в некоторых случаях, ни было тяжело подчинить свое личное чувство последовательному выводу сознания.

Судья — орган государства. Оно смотрит на него как на средство ближе и правильнее исполнить свою задачу охранения закона. Напряжение душевных сил судьи для отыскания истины в деле есть исполнение поручения государства, которое, уповая на спокойное беспристрастие его тяжелого подчас труда, вверяет ему частицу своей власти. Поэтому оно ждет от судьи обдуманного приговора, а не мимолетного мнения, внушенного порывом чувства или предвзятым взглядом. Для правосудия является бедствием, когда в приговорах stat pro ratione voluntas[1]. Поэтому судья, решая дело, никогда не имеет ни права, ни нравственного основания говорить: «Sic volo, sic jubeo!» — *Я так хочу.* Он должен говорить, подобно Лютеру: «Ich kann nicht anders!» — *Я не могу иначе,* не могу потому, что и логика вещей, и внутреннее

[1] Решение зависит от личного произвола *(лат.)*.

чувство, и житейская правда, и смысл закона твердо и неуклонно подсказывают мне мое решение, и против всякого другого заговорит моя совесть, как судьи и человека. Постановляя свой приговор, судья может ошибаться; но если он хочет быть действительно судьею, а не представителем произвола в ту или другую сторону, он должен основывать свое решение на том, что в данное время ему представляется *логически неизбежным и нравственно-обязательным.* Тот же Лютер объясняет, что «грех против духа святого» состоит в «дьявольском упорстве», с которым человек, раз разубедившись в чем-либо, не *хочет* быть разубежденным. «Я узнал этот грех, — прибавляет он с иронией, — лишь когда стал ученым доктором»...

Одно внутреннее убеждение, не стесненное обязательными правилами или формальными указаниями, не может, однако, обеспечить справедливости решений. В самом судье и во внешних обстоятельствах могут лежать причины к тому, чтобы судья не умел или не мог применить к делу всю полноту внутреннего своего убеждения или дать ему правильный исход. Человеку свойственны увлечения, создающие односторонний взгляд на вещи, в его деятельности возможны ошибки, недосмотры и неверное понимание предметов сложных или необычных. Наконец, судья может страдать недостатком, столь часто встречающимся у нас и названным Кавелиным «ленью ума». Эта лень ума, отказывающегося проникать в глубь вещей и пробивать себе дорогу среди кажущихся видимостей и поверхностных противоречий, особенно нежелательна ввиду того, что в деле суда достоверность вырабатывается из правдоподобности и добывается последовательным устранением возникающих сомнений. Благодетельный и разумный обычай, обратившийся почти в неписаный закон, предписывает всякое сомнение толковать в пользу подсудимого. Но какое это сомнение? Конечно, не мимолетное, непроверенное и соблазнительное по легко достигаемому при посредстве его решению, являющееся не плодом вялой работы ленивого ума и сонной совести, а остающееся после долгой, внимательной и всесторонней оценки каждого доказательства в отдельности и всех их в совокупности, в связи с личностью и житейскою обстановкою обвиняемого. С сомнением надо бороться — и победить его или быть им побежденным, так, чтобы в конце концов не колеблясь и не смущаясь сказать решительное слово — «виновен» или «нет»... Итальянский процесс, установляя парламентский, а не судебный способ подачи голосов присяжными заседателями, в силу которого последним предоставляется воздержаться от подачи голоса, опуская в урну белые бумажки, потворствует, ко вреду для правосудия, такой бездеятельности

ума и совести, создавая почву для той *инертности духа*, которая, вместе с жадным исканием подчинения авторитету и с рабством пред своею чувственною природою, составляет, по учению Фихте, один из главнейших пороков человечества.

Но опасности, грозящие выработке правильного приговора, могут исходить не только из личных свойств судьи, — они могут лежать *вне* судьи, влияя пагубным для правосудия образом на спокойствие решения и его независимость от посторонних личных соображений. Приказание, идущее от имущих власть, и возможность *удалить судью* от его дела или вовсе лишить его привычной деятельности и настойчивые, влиятельные просьбы и внушения способны создать в судье постоянную тревогу за свое положение вообще, опасение последствий своего *предстоящего* решения и страх по поводу уже *состоявшегося*. К судье следует предъявлять высокие требования не только в смысле знания и умения но и в смысле характера, но требовать от него героизма невозможно. Отсюда необходимость оградить его от условий, дающих основание к развитию в нем малодушия и вынужденной угодливости. Отсюда несменяемость судьи, дающая честному, строго исполняющему свои обязанности человеку безупречного поведения возможность спокойно и бестрепетно осуществлять свою судейскую деятельность. Положение, при котором судья может совершенно не помышлять о *своем* завтрашнем дне, а думать лишь о завтрашнем дне судимого им *обвиняемого*, положение, характеризуемое знаменитыми словами «la cour rend des arrets et pas des services»[1], — есть одно из лучших ручательств правильности приговоров.

Есть, однако, другой вид давления на судью, от которого его должна ограждать не одна несменяемость, но и другие, нравственные условия исполнения долга. Это давление окружающей среды, выражающееся весьма многообразно и вместе неуловимо, создающее около судьи, в его общественной жизни ту атмосферу, которая стремится властно повлиять на исход его работы по тому или другому отдельному делу или ряду дел. Под видом «общественного мнения» судье указывается иногда лишь на голос «общественной страсти», следовать которому в судебном деле всегда опасно и нередко недостойно. Судья должен стоять выше этого в выполнении своей высокой задачи, основанной не на временных и преходящих впечатлениях, а на вечных и неизменных началах правосудия. Забывая мудрый совет глубокого мыслителя и юриста Бентама, указывающего, что, исполняя свой долг, судья должен иногда идти против вождений толпы, гово-

---

[1] Суд выносит решения, а не оказывает услуг *(франц.)*.

ря себе: «Populus me sibilat, at ego mihi plaudo!»[1], судья, боясь общего неудовольствия, утраты популярности и трудной аналитической работы ума, может пожелать во мнении пестрого и волнующегося большинства найти легкий и успешный исход для своей заглушенной на время совести и умыть себе руки. Такие судьи бывали, и имена некоторых приобрели себе бессмертие. В одной старой и чудной книге, пережившей века, рассказан процесс, произведенный *таким* судьею и под влиянием *таких* указаний. Это было 1872 года назад. Судью звали Понтий Пилат.

Иногда, не вдумавшись глубоко в смысл судебной деятельности присяжных заседателей, в них хотят видеть представителей общественного мнения по данному делу. Это совершенно ошибочно. Было бы очень печально, если бы присяжные приносили в суд это уже заранее сложившееся мнение, мнение, которое чрезвычайно подвижно, склонно увлекаться, бывает бессознательно игрушкою в руках своих развратителей или ловких агитаторов, сегодня превозносит то, что еще вчера топтало в грязь, и, будучи часто справедливым в своих вкусах, иногда бывает жестоко несправедливо в поверхностной оценке фактов и побуждений. Недаром закон предостерегает присяжных от мнений, сложившихся вне стен суда, и вносит это предостережение даже в текст их присяги. Те, кто разделил трудные судейские обязанности с присяжными, знают, что последние служат не представителями мимолетного мнения плохо осведомленной массы, а являются выразителями *общественной* совести, веления которой коренятся в глубине правового миросозерцания народа и в каждом данном случае применяются к оценке *совокупности всех обстоятельств дела.*

Но кроме давления на *имеющий состояться* приговор возможны тягостные упреки судье, отчуждение от него отдельных личностей и даже мщение ему по *поводу* постановленного им или при его участии приговора. Это в особенности применимо по отношению к присяжным заседателям, почерпнутым из общественного моря и снова в него возвращающимся. Вот почему закон, ограждая свободу убеждения присяжных, установляет строгие правила о тайне их совещаний. Уголовный приговор обыкновенно выражает собою мнение большинства, которому должно подчиняться меньшинство, не утрачивая самостоятельности своего взгляда и оставляя его след в особых мнениях, но судебные обычаи и приличия требуют, чтобы судья, оставшийся в меньшинстве, не разглашал без нужды своего несогласия с состоявшимся решением, давая тем пищу страстям и праздному любопытству.

---

[1] Народ меня осмеивает, но я себе рукоплещу *(лат.)*.

Так называемые «судебные ошибки» далеко не всегда бывают следствием бессознательного заблуждения или несчастного стечения обстоятельств. История знает помимо явно пристрастных, жестоких и бездоказательных приговоров, постановленных в угоду рассчитанному мщению или политическим страстям, приговоров, горящих на ее страницах, как несмываемое кровавое пятно на руке леди Макбет, еще и такие, где в оценке доказательств невольно чувствуется влияние на судей предвзятых мнений окружающей среды. Такие приговоры, представляя, по прекрасному выражению канцлера Дагессо, «общественное бедствие», многие годы тревожат совесть сменяющихся поколений и взывают к их правосудию, в то время, когда по приговорам первого рода история — этот testis temporum, vita memoriae, lux veritatis[1] — давно уже постановила свое оправдательное решение несчастным подсудимым.

Вернемся от этих *условий* деятельности судьи к *свойствам* его приговора. Несомненно, что не одна оценка доказательств и вывод из нее предлежат судье. Не менее важную задачу составляет *подведение установленной судьею виновности под определение карательного закона* и приложение *справедливой* меры наказания. Правильному применению и толкованию закона судьею грозят в жизни обыкновенно две крайности: или судья выходит из пределов своей деятельности и стремится стать законодателем, заменяя в своем толковании *существующий* закон *желательным*, или же он опирается на одну лишь букву закона, забывая про его дух и про мотивы, его вызвавшие.

Но работа законодателя, исполняемая судьею, всегда поспешна, одностороння и произвольна. Конкретный случай слишком действует на чувство и в то же время обыкновенно представляет очень скудный материал для безличных обобщений, на которые, однако, опирается работа составителя закона. Законодательная деятельность в своей вдумчивой и медлительной, по самому своему существу, работе, уподобляется старости, о которой поэт сказал, что она «ходит осторожно и подозрительно глядит». Пестрые явления и новые потребности мимо бегущей жизни обгоняют закон с его тяжелою поступью. Судье легко и извинительно увлечься представлением о том *новом*, которому следовало бы быть на месте существующего *старого*, и в рамки настоящего постараться втиснуть предполагаемые веления желанного будущего. Этот прием приложения закона с точки зрения de lege ferenda[2] вместо de lege lata[3], однако грозит правосудию опаснос-

[1] Свидетель прошлого, живая память, свет правды *(лат.)*.
[2] Законодательного предположения *(лат.)*.
[3] Существующего закона *(лат.)*.

тью крайней неустойчивости и случайности, так как каждый судья будет склонен невольно вносить в толкование закона свои личные вкусы, симпатии и антипатии и равномерность приложения закона заменять произволом и неравномерностью усмотрения.

С другой стороны, автоматическое применение закона по его буквальному смыслу, причем судья не утруждает себя проникновением в его внутренний смысл, обличающий намерение законодателя, и находит бездушное успокоение в словах dura lex, sed lex[1], недостойно судьи, хотя во многих практических случаях может оказаться для него не только удобным, но даже и выгодным. Для понимания и толкования закона необходима самодеятельность судьи и вдумчивая работа. Материальное уголовное право, установляя применение наказания по аналогии, вменяет судье в обязанность оценивать преступления по их важности и роду, т. е. входить в разбор того, *почему* и *для чего* обложил закон тот или другой род преступных деяний известным наказанием. Судебные уставы в статьях 9 и 10 Устава гражданского судопроизводства и 12 и 13 Устава уголовного судопроизводства требуют, чтобы разрешение дела ни в каком случае не останавливалось под предлогом неполноты, неясности или противоречия законов, предписывая судебным установлениям основывать свое решение на общем смысле последних. А этот общий смысл постигается лишь сопоставлением законов между собою, изучением системы их распределения и историко-бытовых источников их происхождения. Сколько здесь серьезной работы для судьи, какой сложный материал для его мышления!

В этом же *общем смысле* должен искать судья разъясняющие указания при применении закона вообще. Язык закона скуп и лаконичен, и краткие его определения требуют подчас вдумчивого толкования, которое невозможно без проникновения в мысль законодателя. Эта сторона деятельности судьи, особливо кассационной его деятельности, представляет особую важность. Она образует живую связь между уголовным законом и практическими проявлениями нарушения ограждаемых им интересов, она дает драгоценный материал для назревших законодательных работ, она указывает и на незаполненные пробелы в существующих карательных определениях, и на то, в каком направлении и смысле их следует заполнить. Поэтому ни в какой другой стадии судейской деятельности, как в этой, в стадии толкования и применения закона, не представляется случая проявиться той разумной человечности, которая составляет один из элементов

[1] Суров закон, но это — закон *(лат.)*.

истинной справедливости, Можно с полным основанием сказать, что не область вывода о виновности из обстоятельств дела, а именно область применения закона есть та, в которой наиболее осязательно и нравственно-ободрительно может проявляться самостоятельность судьи и независимость его от нагнетающих его совесть влияний.

Наша кассационная практика представляет ряд примеров толкования мотивов закона и вкладывания в его сжатую форму обширного жизненного содержания. Достаточно указать на толкование понятий о совращении в раскол, о служебном подлоге, о посягательстве на честь и целомудрие женщин, о клевете и опозорении в печати и т. п. Так, например, Уложение о наказаниях говорит о взыскании за клевету, не определяя содержания этого понятия, и Сенату пришлось прежде всего разъяснить, что под клеветою разумеется заведомо ложное обвинение кого-либо в деянии, противном правилам чести. Жизнь показала, однако, что такие обвинения, нередко грозящие самыми тяжкими последствиями неповинному и составляющие «поджог его чести», размеров и пределов которого не может предусмотреть и ограничить даже и сам клеветник, очень часто распространяются с бессовестным легкомыслием, с преступною доверчивостью ко всякому случаю, дающему пищу злорадному любопытству. Пришлось пойти дальше и разъяснить, что под клеветою должно быть понимаемо не только *заведомо ложное,* но и не *заведомо истинное* обвинение в деянии, противном правилам чести. Но жизнь, в своем вечном движении, поставила вскоре другой вопрос. Было распространено с умыслом не заведомо верное известие о получении образованным и воспитанным случайным посетителем ресторана пощечин и о последовавшем затем выталкивании его вон. Оскорбитель защищался тем, что, делая сообщение непроверенного и лживого слуха, он не обвинял обиженного в каком-либо *действии,* противном правилам чести, так как получение пощечины не есть действие получившего ее, и, следовательно, здесь не может быть оснований для обвинения в клевете. Пришлось снова пойти дальше — и явилось разъяснение нашего кассационного суда о том, что и тут наличность клеветы, так как было разглашено ложное обстоятельство о таком обращении с жалобщиком, которое ложится тяжким пятном на личное достоинство подвергшегося такому обращению, приводя к неизбежному выводу, что это поругание его чести вызвано его собственными действиями, при которых он сам своею честью не стеснялся и ею не дорожил.

Действующее Уложение составлено тогда, когда не только наша, но, по-видимому, и западная жизнь еще не знали одного

из отвратительнейших преступлений, чрезвычайно распространившихся в последнее время. Это так называемый шантаж, т. е. вымогательство денег и иных услуг под угрозою сообщения кому-либо или во всеобщее сведение обстоятельств, могущих разрушительно повлиять на честь, имущество или семейное спокойствие подвергающегося вымогательству. Нельзя оставлять безнаказанным шипение змеи, заползающей, ради гнусного прибытка, в чужую частную жизнь — и Сенат, в ряде решений, подвел шантаж под покушение на мошенничество. Признавая, что самоубийство может иногда быть следствием жестокого обращения, уголовный закон, в ст. 1476 Уложения, карает родителей, опекунов и других облеченных властью лиц за побуждение жестоким злоупотреблением этою властью подчиненных им лиц к посягательству на свою собственную жизнь. В крестьянском семействе повесилась сноха, доведенная до отчаяния притеснениями свекра и свекрови. По закону — последние лица, не будучи родителями, в то же время не облечены никакою властью над женою сына. Но не так в действительной жизни — и Сенат отверг жалобу осужденных по 1476 статье Уложения, признав, что по установившемуся в сельском быту обычаю глава семейства, живущего нераздельно, имеет над всеми принадлежащими к семье власть не только домохозяина, но и родителя и в случаях злоупотребления ею подходит под карательное определение закона.

К важнейшим обязанностям судьи относится и *избрание рода и меры наказания*. Законодатель, руководствуясь нравственными и общественными идеалами, потребностями государства и целями общежития, из ряда сходных житейских явлений выводит одно типическое понятие, которое и называет преступлением, облагая определенным в своих крайних границах наказанием. Судья это типическое понятие прилагает к отдельным случаям жизни, облеченным в плоть и кровь. Поэтому ему нужна наблюдательность, уменье оценивать подробности и способность прислушиваться не только к голосу разума, но и к предстательству сердца. Наказание есть не только правовое, но и бытовое явление, и его нельзя прилагать механически ко всякому однородному преступлению одинаково. Карая нарушителя закона, суд имеет дело не с однообразною формулою отношения деятеля к деянию, а обсуждает так называемое «преступное состояние», представляющее собою в каждом отдельном случае своего рода круг, в центре которого стоит обвиняемый, от которого к окружности идут радиусы, выражающие, более или менее, все стороны его личности и житейского положения — психологическую, антропологическую, общественную, экономическую, бытовую, этнографическую и патологическую. Для правильной оценки

этого состояния не может быть общего, равно применимого мерила, и механически прилагаемое наказание без соображения движущих сил, приведших к преступлению, было бы в огромном числе случаев великою несправедливостью. Поэтому все лучшие современные уголовные законодательства, а в том числе наш Устав о наказаниях, налагаемых мировыми судьями, и наше новое Уголовное уложение, стремятся, по возможности, освободить судью от внешних пут и дать ему широкий простор в избрании наказания, доверяя в этом случае его житейской опытности и его судейской совести. В последние годы по этому вопросу то тут, то там — у нас, в Пруссии, в Италии — замечается некоторая реакция против этой свободы, предоставляемой судье. В ней хотят некоторые видеть лишь поле для легального произвола, могущего часто идти вразрез с истинными намерениями законодателя. Но даже и там, где закон ставит строгие и тесные правила в выборе наказания, он предоставляет судье право признавать смягчающие обстоятельства, существенно влияющие на меру и на степень наказания, не говоря уже о том, что наше действующее Уложение во многих случаях разрешает судье выбрать одно из двух и даже трех альтернативных наказаний, весьма различных по значению и по тяжести при своем практическом осуществлении.

Доверие к судье есть необходимое условие его деятельности. Он не стоит к уголовному законодателю в положении приказчика, со стороны которого можно опасаться растраты хозяйского добра. Он живой и самостоятельный выразитель целей законодателя в приложении их к явлениям повседневной жизни. Между указаниями его совести и произволом есть огромная разница. То, что называется «судейскою совестью», есть сила, поддерживающая судью и вносящая особый, возвышенный смысл в творимое им дело. Условия ее проявления прекрасно изображены в присяге судей и присяжных заседателей. С ее голосом надо считаться, под угрозою глубокого душевного разлада с собою... С непосредственным приложением ее голоса к решению каждого дела связаны и трудные, и сладкие минуты. Последние бывают тогда, когда на закате своей трудовой жизни, вспоминая отдельные эпизоды своей деятельности, судья имеет возможность сказать себе, что ни голос страсти, ни посторонние влияния, ни личные соображения, ни шум, ни гул общественного возбуждения — ничто не заглушало в нем сокровенного голоса, не изменяло его *искреннего* убеждения и не свело его с намеченного судейским долгом пути действительного правосудия.

Особенно важна в нравственном отношении область изучения *поведения судьи*, ибо исполнение судьею своего служебного долга — охранение независимости своих решений и стремление

вложить в них всю доступную ему справедливость — не исчерпывают еще всей полноты его задачи.

Современный процесс ставит судью лицом к лицу с живым человеком. Гласность и устность внесли в судебное производство начало непосредственного восприятия материала для суждения. Они расшевелили и разметали по сторонам тот ворох бумаг, докладов, протоколов, проектов, резолюций и т. п., под которым был прежде погребен живой человек, становившийся лишь номером дела. Он встал из-под этого нагромождения письменной работы, стиравшей его личные краски, и предстал пред судьею вместе со своими фактическими обличителями и заступниками — свидетелями. Отсюда возник новый элемент судейской деятельности — поведение судьи по отношению к людям, с которыми он призван иметь дело. Это поведение не есть простая совокупность поступков, следующих один за другим в порядке времени, это есть систематический и последовательный ряд деяний, связанных между собою одним и тем же побуждением и одною и тою же целью. Иными словами, — это есть сознательный образ действий, одинаково применимый ко всем разнообразным случаям судебной и судебно-бытовой жизни, предусмотреть и предустановить которые заранее невозможно. Поэтому положительный закон, говорящий об отправлении уголовного правосудия, не в силах начертать образ действий судьи во всех его проявлениях. Да это и не входит в его задачу. Он может и должен говорить лишь о порядке, внешнем характере и содержании отдельных судебных обрядов и процедур, распоряжений и постановлений. Он намечает *служебные* обязанности органов правосудия по отношению к исследованию преступления и к соблюдению законных условий, при которых совершается постепенный переход нарушителя общественного правопорядка из заподозренного в обвиняемого, из обвиняемого в подсудимого и из подсудимого в осужденного. В деятельности судьи, однако, должны сливаться правовые и нравственные требования. Правила для внешних деяний, в своем практическом осуществлении, неминуемо отражают на себе и внутренний строй души того, кто их осуществляет, ибо в каждом судебном действии, наряду с вопросом, что следует произвести, возникает не менее важный вопрос о том, как это произвести. Чтобы не быть простым орудием внешних правил, действующим с безучастною регулярностью часового механизма, судья должен вносить в творимое им дело свою душу и, наряду с предписаниями положительного закона, руководиться безусловными и вечными требованиями человеческого духа.

Такие требования указаны Кантом, этим Петром Великим новой философии, раскаты мощной мысли которого слышатся

до сих пор во всех позднейших учениях о проявлениях человеческого духа. Кантом, которого в заседании петербургского философского общества профессор Котляревский остроумно назвал «узловою станциею новейшей философии». Практический разум, т. е. обращенный не на внешний мир, а на изучение побуждений человеческой воли, открывает, согласно возвышенному и глубокому учению Канта, в душе нашей *нравственный закон*, безусловный, независимый от внешних требований, но подчиненный внутренней необходимости. Не личное счастье лежит в основе его указаний, не отдаленные цели мирового развития и не успех в борьбе за существование, приносящие в жертву отдельную личность, а *счастье ближнего и собственное нравственное совершенство*. Стремление к тому и другому составляет нравственный долг человека, которому надлежит поступать так, чтобы правила его действий могли стать принципами действий других людей, т. е. могли бы быть возведены во всеобщий обязательный для всех закон. Осуществление безусловных требований нравственного долга выражается, прежде всего, в уважении к человеческому достоинству и в любви к человеку как к носителю нравственного закона, того закона, создание которого, вместе с видом звездного неба, наполняло душу великого мыслителя восторгом и верою в бессмертие души. Отсюда вытекает справедливое отношение к человеку, выражающееся в сознательном и беспристрастном поставлении себя на его место в каждом данном случае и в воздержании от того, чтобы делать разумное существо не целью, а *средством* для достижения посторонних и своих личных целей. В осуществлении справедливости и в связи с *деятельною* любовью нравственный долг сливается с руководящим началом христианства, предписывающего возлюбить ближнего, как самого себя. Вот почему, наряду со служебным долгом судебного деятеля, вырастает его нравственный долг. Он предписывает никогда не забывать, что объектом действий этого деятеля является прежде всего *человек*, имеющий никем и ничем неотъемлемые права на уважение к своему человеческому достоинству. Всякое поругание последнего есть, неизбежно, поругание и своей собственной души, в ее высочайшем проявлении — совести. Оно не проходит даром — и рано или поздно оживает в тяжких, гнетущих сознание, образах, отогнать которые уже нельзя поздним или даже и совершенно невозможным исправлением своего прежнего отступления от возопившего впоследствии в душе нравственного закона. Правосудие не может быть отрешено от справедливости, а последняя состоит вовсе не в одном правомерном применении к доказанному деянию карательных определений закона. Судебный деятель всем своим образом действий от-

носительно людей, к деяниям которых он призван приложить свой ум, труд и власть, должен стремиться к осуществлению нравственного закона. Забвение про живого человека, про брата во Христе, про товарища в общем мировом существовании, способного на чувство страдания, вменяет в ничто и ум, и талант судебного деятеля, и *внешнюю,* предполагаемую полезность его работы! Как бы ни было различно его общественное положение сравнительно с положением тех, кого он призывает пред свой суд, как бы ни считал он себя безупречным не только в формальном, но и в нравственном отношении, в его душе должно, как живое напоминание о связи со всем окружающим миром, звучать прекрасное выражение браминов: «lat twam asi!» — *это тоже ты,* — ты в падении, ты в несчастии, ты в невежестве, нищете и заблуждении, ты в руках страсти!

Вот почему необходимо, при изучении уголовного процесса, обращать внимание на то, как и в чем выражается в нем указываемая Гегелем *объективная нравственность* — Sittlichkeit и должна проявляться *нравственность субъективная* — Moralität. Таким путем можно выяснить, как надлежит поступать, чтобы шаги *судебного деятеля* по пути к целям правосудия не противоречили нравственному долгу *человека.* Пределы и задачи настоящего очерка не допускают приведения умозрительных доказательств происхождения нравственности и последовательного вывода ее оснований из тех или других коренных положений. Едва ли, однако, можно спорить против того, что нравственность, как ряд не принудительных, но тем не менее подчас весьма властных требований, вытекающих из общежития, существует, причем эти требования в различные исторические эпохи меняются в форме своего осуществления и во взгляде на свой источник. То обстоятельство, что Кант и Гегель, Герберт Спенсер и Гефдинг, Соловьев и Гюйо существенно разноречат в своем учении о *происхождении* нравственности, почти сходясь в учении о ее *содержании,* доказывает, что она не есть что-либо придуманное и отвлеченное, а действительно существующее, дающее себя чувствовать на каждом шагу и тесно переплетенное со множеством явлений нашей личной и общественной жизни.

Само процессуальное право признает законность вторжения в область своего применения требований нравственности и старается, в тех случаях, где эти требования можно осуществить прямыми предписаниями, дать им необходимое выражение. Так, например, оно признает, что ради целей земного правосудия нельзя ослаблять или нарушать священные узы, связывающие людей между собою и с верховным судьею их поступков. Поэтому, в силу ст. 705 Устава уголовного судопроизводства, супруг

подсудимого, родственники по прямой линии, восходящей и нисходящей, родные его братья и сестры могут устранить себя от дачи показаний по делу о нем. Закон щадит те чувства, которые, даже при сознании свидетелем виновности подсудимого или наличности изобличающих его фактов, заставляли бы нередко сердце дающего показание обливаться слезами и кровью или искать облегчения своего тяжкого положения во лжи. В человеческом взгляде закона на таинственный голос крови или супружеской привязанности заключается даже как бы признание допустимости лжи, которая, в известных случаях, более близка к внутренней правде жизни, чем объективная и холодная истина. Вследствие этого даже и в тех случаях, когда близкие кровные родственники и супруги не устраняют себя от свидетельства, т. е. в сущности когда они хотят *помочь* своим показанием подсудимому, закон, снисходя к понятной и возможной с их стороны неправде, оберегает их от клятвопреступления, предписывая допрашивать их без присяги, а в случае доказанной лживости такого показания подвергает, на основании 944 статьи Уложения, виновного, желавшего спасти прикосновенного к делу близкого родственника или супруга, лишь кратковременному аресту.

Точно так же вовсе не допускаются к свидетельству, согласно статьям 93 и 704 Устава уголовного судопроизводства, священники по отношению к признанию, сделанному на исповеди, и защитники — по отношению к признанию, сделанному *им* подсудимыми во время производства о них дел. Закон строго поддерживает церковное правило, обнародованное у нас в 1775 году: «Да блюдет пресвитер исповеданного, греха никому да не откроет, ниже да не наметит в генеральных словах или других каких приметах, по точию, как *вещь запечатленную* держит у себе, вечному предав молчанию». Он признает, что священник, вещающий кающемуся: «Се Христос невидимо стоит, приемля исповедание твое, не устрашимся, ниже убойся и да не скроеши что от мене, но не обинуяся рцы вся, да приемлеши оставление от господа, от него же точию свидетель есмь, да свидетельствую пред *ним* вся, елика речеши ми» и затем отпустивший ему грехи, не может уже являться обличителем пред судом земным. Здесь *возможность* раскрытия преступного дела и установления вины приносится в жертву *необходимости* сохранить высокое и просветляющее значение исповеди. И закон тысячу раз прав, не допуская искажения таинства покаяния обращением его во временное и случайное орудие исследования преступления! Прав он и в том, что проводит свое запрещение допрашивать священника о тайне исповеди последовательно и неуклонно, не соблазняясь возможностью лукаво *предоставить* ему лишь отказываться от-

вечать на такой допрос. Нравственные требования — этот категорический императив Канта — должны быть ставимы твердо и безусловно, не оставляя выхода ни для психического насилия, ни для малодушия. Проникнут нравственным элементом закон и в том случае, когда воспрещает спрашивать о сознании подсудимого своему бывшему защитнику, хотя бы первому из них уже и не могла грозить уголовная кара. Между защитником и тем, кто в тревоге и тоске от грозно надвинувшегося обвинения обращается к нему в надежде на помощь, устанавливается тесная связь доверия и искренности. Защитнику открываются тайники души, ему стараются разъяснить свою виновность или объяснить свое падение и свой, скрываемый от других, позор такими подробностями личной жизни и семейного быта, по отношению к которым *слепая* Фемида должна быть и *глухою.* К таким юридико-нравственным правилам судопроизводства должно быть отнесено, например, и право подсудимого молчать на суде, причем, согласно 685 статье Устава уголовного судопроизводства, «молчание подсудимого не должно быть принимаемо за признание им своей вины». Закон не требует от подсудимого непременного ответа на все вопросы суда, не грозит ему обращением его молчания в оружие против него, ибо нравственному чувству составителей Судебных уставов претила мысль пользоваться для судебных целей замешательством, неумением или несообразительностью поставленного в безвыходное и психически подавленное положение человека.

Есть, однако, много случаев и положений, ускользающих от внешней регламентации закона. Для них не могут быть установлены какие-либо обязательные нормы, законность и невозможность которых Гегель признает, например, в области Sittlichkeit. Здесь все основывается на началах, почерпнутых из области Moralität, на нравственной чуткости судьи, на его житейской опытности, на настойчивом душевном саморазвитии и на искреннем стремлении не только *казаться,* но и *быть* справедливым.

В частности, в виде примеров, можно указать ряд случаев, в которых начала справедливости должны быть вносимы и в способы к ее осуществлению. Так, сюда относится правильное обращение с подсудимым и со свидетелями и облегчение их подчас очень тяжелого и затруднительного положения на суде. Судья не должен забывать, что *подсудимый* почти никогда не находится в спокойном состоянии. Естественное волнение после долгих, тяжелых недель и месяцев ожидания, иногда в полном одиночестве тюремного заключения, страх пред приговором, стыд за себя или близких и раздражающее чувство выставленности «напоказ»

пред холодно-любопытными взорами публики, — все это действует подавляющим или болезненно возбуждающим образом на сидящего на скамье подсудимых. Начальственный, отрывистый тон может еще больше запугать или взволновать его. Спокойное к нему отношение, внимание к его объяснениям, полное отсутствие иронии или насмешки, которыми так грешат французские президенты суда, а иногда и слово одобрения — входят в нравственную обязанность судьи, который должен уметь, без фарисейской гордыни, представить себя в положении судимого человека и сказать себе: «Tat twam asi»[1]. Не меньшего внимания заслуживает и положение *потерпевшего,* иногда оскорбленного в своих лучших чувствах и своих законных правах. Стоит только представить себе положение обесчещенной девушки, которая не может прекратить раз уже начатого — и по большей части не ею самою — дела и должна выдержать подробный перекрестный допрос, отвечая на расспросы о всех судебно-медицинских подробностях учиненного над нею поругания. А положение ее родителей? А душевное состояние тружеников, ставших внезапно нищими благодаря «самовоспособлению» какого-нибудь банковского расхитителя? А отчаяние и боль и понятное раздражение жены, обреченной насильственною смертью мужа на одиночество и беспомощность? и т. п. В практике Петербургского окружного суда был случай, когда в качестве потерпевшей предстала пред судом вдова достойного человека, павшего от руки ее брата, защищая честь и будущность вверенной его попечению девушки. Пред несчастною женщиной, с тремя малолетними сиротами на руках, была поставлена жестокая дилемма — или отказаться от показаний по 705 статье Устава уголовного судопроизводства и предоставить подсудимому позорить доброе имя убитого, приписывая ему самому гнусные намерения, или подвергнуться проклятию отца, которым последний грозил ей, если она скажет хоть слово против брата... *Мать* победила в ней *дочь* — она дала показание, представ грозною обличительницею брата и лишившись чувств с последним словом своего объяснения. Мы *можем* себе представить ее состояние, — председательствующий судья *должен* его себе представить, и формальное, безучастное его отношение к такой потерпевшей, не противореча его законным обязанностям, с точки зрения нравственного долга являлось бы бесчеловечным. Наконец, и не затронутые лично делом *свидетели* требуют уважения к своей личности. Они несут случайную повинность, всегда более или менее тягостную; большинство из них теряется в необычной, торжественной обстанов-

[1] «Это — тоже ты!» *(санскр.).*

ке суда; стороны — обвинитель и защитник — склонны всегда к бесцеремонному отношению к свидетелю, к предложению ему ненужных, щекотливых и обидных не по форме, а по своему косвенному смыслу вопросов. Одни свидетели, под влиянием этого, раздражаются и, чувствуя, что их ловят на словах, становятся грубы и принимают вызывающий тон, большинство же теряется и нравственно страдают. Нужно зорко следить за настроением свидетелей; нужно мысленно становиться на их место, умея вернуть спокойствие и самообладание одним, поддержать бодрость в других. Нужно, наконец, терпеливо и с мягкою настойчивостью уметь ограничить словоохотливость свидетеля и направить его к тому, чтобы он излагал свои сведения об известном ему и точные впечатления от виденного и слышанного, а не рассказывал суду, как это делают у нас иногда и развитые люди, бессвязно и с излишними пустыми подробностями *ход своего мышления.* Председатель нравственно обязан давать свидетелю чувствовать, что он, свидетель, не одинок, не отдан в жертву и что у него есть бдительный защитник и охранитель.

Сюда, затем, относятся уважение к науке и ее представителям на суде, чуждое рабскому преклонению пред авторитетом, но чуждое также и самомнению, внушаемому верою в так называемый «здравый смысл»; уважение к законной свободе слова и к дару слова, не допускающее ни употребления этого слова на служение безнравственным теориям, ни стеснения его ненужными перерывами и остановками, по большей части свидетельствующими лишь о начальственной бездарности и способности к трепету. Сюда же относятся, ввиду различных и многообразных неприятных и способных вызвать раздражение впечатлений, сопряженных с ведением дела на суде, воспитание судьею своей воли, «умение властвовать собой» и стремление следовать совету нашего великого поэта, сказавшего «блажен, кто словом твердо правит и держит мысль на привязи свою»...

Можно также настойчиво желать, чтобы в выполнение форм и обрядов, которыми сопровождается отправление правосудия, вносился *вкус,* чувство *меры* и *такт,* ибо суд есть не только судилище, но и школа. Здесь этические требования сливаются с *эстетическими,* оправдывая свою внутреннюю связь, подмеченную некоторыми мыслителями.

Особенно обширным является влияние нравственных соображений в таком важном и сложном деле, как оценка доказательств по их *источнику, содержанию* и *психологическим свойствам,* как выяснение себе, позволительно ли, независимо от формального разрешения закона, с нравственной точки зрения пользоваться тем или другим доказательством вообще или взя-

тым в конкретном его виде? Достаточно, в этом отношении, указать на необходимость тщательного анализа видов сознания в виновности, столь однообразного по своей форме и столь различного по побуждениям, к нему приводящим. Какая разница между явкой с повинною вследствие тяжелых угрызений совести, в искреннем порыве исстрадавшейся души, и признанием в меньшем преступлении, чтобы сбить с пути следователя или выторговать себе уменьшение наказания! — между признанием, губительная сила которого распространяется и на того, кому хочется отомстить, кого хочется нравственно похоронить, и восторженным желанием «приять страдание» хотя бы и за вымышленную вину, свойственным некоторым мрачным религиозным энтузиастам! Нравственный долг судьи — не идти слепо по пути «собственного сознания», хотя бы наш старый закон в XV томе Свода и считал его «лучшим доказательством всего света» и хотя бы оно подтверждалось внешними обстоятельствами дела, а свободно, вдумчиво и тревожно исследовать, в чем кроется истинный источник этого доказательства. Возьмем другой пример. Между доказательствами, преимущественно в делах о преступлениях против личности, иногда фигурируют дневники, чаще всего — подсудимых, редко потерпевших от преступления. Следует ли вообще и если следует, то можно ли безгранично пользоваться дневником как доказательством? Закон положительный отвечает на это утвердительно. По Уставу уголовного судопроизводства, если дневник, в качестве письменного доказательства, приобщен к делу и упомянут в протоколе следователя, его можно читать на основании 687 статьи по требованию сторон. Но иначе обстоит дело со стороны нравственной. Дневник очень опасное, в смысле постижения правды, доказательство. Кроме весьма редких случаев, когда дневник бывает отражением спокойных наблюдений над жизнью со стороны зрелого и много пережившего человека и когда он более походит на мемуары, он пишется в ранней молодости, которой свойственно увлечение и невольное преувеличение своих ощущений и впечатлений. Предчувствие житейской борьбы и брожение новых чувств налагают оттенок грусти и скоропреходящего отчаяния на размышления, передаваемые бумаге. Почти каждый молодой человек, одаренный живою восприимчивостью, проходит свой личный период Sturm und Drang[1], период того, что Достоевский называл «бунтом души», и все, что возбуждает в нем подозрение, или причиняет боль, или вызывает гнев, выливается в горячих, негодующих строках, содержащих декларацию непримиримого негодования или беспо-

---

[1] Бури и натиска *(нем.)*.

воротного презрения, объясняемого тем, что в юные годы разрешение самых сложных вопросов кажется «так возможно, так близко...» Притом — и всякий, кто вел дневник, не станет отрицать этого — на содержании дневника отражается, почти бессознательно, представление о каком-то отдаленном, будущем читателе, который когда-нибудь возьмет дневник в руки и скажет: «Какой это был хороший человек, какие у него были благородные мысли и побуждения» или же «Как бичевал он себя за свои недостатки, какое честное недовольство собою умел он питать в себе!» Поэтому человек, безусловно правдивый в передаче фактов и событий, часто в дневнике обманывает себя сам в передаче своих чувств и мнений. Дозволительно ли, однако, пользоваться этим иногда во вред правосудию и обыкновенно во вред подсудимому и против него? Можно ли мнения и чувства, почерпнутые из дневника, выдавать за нечто определенное, строго проверенное и делать из них орудие обвинения, когда знаешь, что в большинстве случаев мрачное или гневное, исполненное «горечи и злости» настроение, оставившее след в дневнике, должно пройти или даже прошло, что жизнь взяла свое и все «образовалось»? Вот почему в дневнике следует пользоваться лишь фактическими указаниями, отбросив всю личную сторону. Эти указания могут быть иногда очень важны и полезны, доказывая, например, присутствие автора дневника в известном месте и в данное время или, наоборот, устанавливая его инобытность (alibi). Ими и надо ограничиваться. Нравственное чувство должно удерживать от любознательного прислушивания к сокровенным звукам души — и притом к звукам неверным и взятым октавою выше...

Наконец, нельзя не указать нравственной необходимости *цельности* в характере действий судебного деятеля во всех фазисах и на всех ступенях его работы и даже в частной его жизни, ибо «стрела тогда лишь бьет высоко, когда здорова тетива»; необходимости *стойкости* его в законной борьбе во имя правосудия и за правосудие и недопустимости в судебном деятеле рисовки, самолюбования, одностороннего увлечения своими талантами, с принесением *человека* в жертву *картине* и т. п.

Таким образом складывается ряд этических *правил*, образовывающих необходимую нравственную сторону в деятельности судьи и его ближних помощников. Поэтому следует изучать не только судебную технику и судебную практику, но и *судебную этику*, как учение о приложении общих понятий о нравственности к той или другой отрасли специальной судебной деятельности. Этические правила существуют и в других отраслях права, и в других учреждениях и в областях общественной жизни. Зна-

чительная часть деятельности *законодателя* должна быть построена на целях и требованиях морали; этическими потребностями объясняется современное вмешательство государства в область народного хозяйства и промышленности путем законов о страховании рабочих, о труде малолетних, о рабочем дне и т. д.; с нравственной точки зрения оцениваются в финансовом праве некоторые виды займов и налогов и рекомендуются парализующие их вредное влияние меры. Нужно ли говорить об обширном проявлении нравственного элемента в постановлениях об организации тюремного дела и общественного благоустройства и безопасности? Особенно богата затем этическими вопросами область медицины. Здесь можно, с полным правом, говорить об отдельной и важной отрасли знания, необходимого для врача — о *врачебной этике*. Достаточно указать лишь на такие вопросы, как о врачебной тайне, о явке к больному, о пределах сохранения секрета научно-врачебных открытий и т. д., чтобы увидеть всю важность этой отрасли профессиональной этики. Наконец, и область свободного творчества — искусство, литература и сцена, не совершенно изъяты от влияния этических требований, ибо и здесь возможно сознательное обращение творчества на служение порочным и низким инстинктам и в средство удовлетворения больному или свирепому любопытству.

Состязательное начало в процессе выдвигает как необходимых помощников судьи в исследовании истины *обвинителя* и *защитника*. Их совокупными усилиями освещаются разные, противоположные стороны дела и облегчается оценка его подробностей. В огромном большинстве случаев представителем обвинения является *прокурор*. Вводя в России заимствованный с Запада институт государственных обвинителей, составители Судебных уставов стояли пред трудною задачею. Надо было создать должностное лицо, несущее новые, необычные обязанности и действующее не в тиши «присутствия», а в обстановке публичного столкновения и обмена убежденных взглядов, и действующего притом неведомым дотоле оружием — живым словом. Где было взять пригодных для этого людей? Не будут ли они слепыми подражателями западным образцам, не перенесут ли они на русскую почву страстных и трескучих приемов французских обвинителей, столь часто обращающих свое участие в судебных прениях в запальчивую травлю подсудимого? В судебном строе старого устройства была прекрасная должность губернского прокурора. Наследие петровских времен и одно из лучших украшений екатерининских учреждений — должность эта, при всей своей полезности, к сожалению, недостаточно сознанной при поспешном ее упразднении, не представляла, однако, элементов для

выработки обвинительных приемов. «Блюститель закона» и «Царское око», охранитель интересов казны и свободы действий частных лиц в случаях учреждения опек с ограничением их права, ходатай за арестантов и наблюдатель за содержанием их «без употреблений орудий, законом воспрещенных», внимательный «читатель» определений всех присутственных мест, возбудитель «безгласных» дел, находившийся в прямых сношениях с министром юстиции, губернский прокурор, по существу своих прав и обязанностей, был представителем центральной правительственной власти, вдвинутым в среду местного управления. Но во всей его многообразной деятельности не было почвы для судебного состязания, в котором взаимно создаются и разрушаются аргументы и установляются новые и не всегда ожиданные точки зрения не только на закон, но и на личность подсудимого, взятую не отвлеченно, а выхваченную из жизни со всеми своими корнями и ветвями. Не было ни школы, ни подготовки для прокуроров-обвинителей, но был зато налицо вечный припев против осуществления реформ, призванных оживить и облагородить наш общественный строй: «Нет людей!» Жизнь, однако, блистательно опровергла эти зловещие опасения, способные оправдать всякие неудачи и подорвать всякие начинания. Люди нашлись. Быстро и с запасом неожиданных сил появились у нас в первые же месяцы после преобразования судов, в лице прокуроров и защитников, судебные ораторы, не только глубоко понявшие свою новую роль, но и умевшие владеть словом и вносившие в это умение иногда и истинный талант. И не слепыми подражателями французскому образцу явились они. Они самостоятельно пошли своей дорогой, еще раз доказав способность духовной природы русского человека. Если, быть может, еще рано говорить о вполне выработанном типе русского прокурора, то, во всяком случае, нельзя не признать, что общий характер и приемы русской обвинительной речи имеют очень мало общего с тем, что под влиянием страстности национального темперамента, одностороннего отношения к подсудимому и освещенных годами привычек излагают на суде, в большинстве, французские прокуроры. Основные черты слагающегося русского типа обвинителя суть — за исключением редких, но печальных уклонений в область бездушной риторики, — спокойствие, отсутствие личного озлобления против подсудимого, опрятность приемов обвинения, чуждая и возбуждению страстей, и искажению данных дела, и, наконец, что весьма важно, полное отсутствие лицедейства в голосе, в жесте и в способе держать себя на суде. К этому надо прибавить простоту языка, свободную, в большинстве случаев, от вычурности или громких и «жалких» слов. Лучшие из

наших судебных ораторов поняли, что в стремлении к истине всегда самые глубокие мысли сливаются с простейшим словом. Слово — одно из величайших орудий человека. Бессильное само по себе — оно становится могучим и неотразимым, сказанное умело, искренно и вовремя. Оно способно увлекать за собою самого говорящего и ослеплять его и окружающих своим блеском. Поэтому нравственный долг судебного оратора — обращаться осторожно и умеренно с этим оружием и делать свое слово лишь слугою глубокого убеждения, не поддаваясь соблазну красивой формы или *видимой* логичности своих построений и не заботясь о способах увлечь кого-либо своею речью. Он должен не забывать совета Фауста Вагнеру: «Говори с убеждением, слова и влияние на слушателей придут сами собою».

Судебные уставы, создавая прокурора-обвинителя и указав ему его задачу, начертали и нравственные требования, которые облегчают и возвышают его задачу, отнимая у исполнения ее формальную черствость и бездушную исполнительность. Они вменяют в обязанность прокурора отказываться от обвинения в тех случаях, когда он найдет оправдания подсудимого уважительными, и заявлять о том суду по совести, внося, таким образом, в деятельность *стороны* элемент беспристрастия, которое должно быть свойственно судье. Обрисовывая, насколько это возможно в законе, приемы обвинения, Судебные уставы дают прокурору возвышенные наставления, указывая ему, что в речи своей *он не должен* ни представлять дела в одностороннем виде, извлекая из него только обстоятельства, уличающие подсудимого, ни преувеличивать значения доказательств и улик или важности преступления. Таким образом, в силу этих этических требований, прокурор приглашается сказать свое слово и в опровержение обстоятельств, казавшихся сложившимися против подсудимого, причем в оценке и взвешивании доказательств он — *говорящий публично судья*. На обязанности его лежит сгруппировать и проверить все, изобличающее подсудимого, и если подведенный им итог, с необходимым и обязательным учетом всего, говорящего в пользу обвиняемого, создаст в нем убеждение в виновности последнего, заявить о том суду. Сделать это надо в связном и последовательном изложении, со спокойным достоинством исполняемого грустного долга, без пафоса, негодования и преследования какой-либо иной цели, кроме правосудия, которое достигается не непременным *согласием* суда с доводами обвинителя, а непременным *выслушиванием* их.

Отсюда видно, какое обширное применение должны находить себе в прокурорской деятельности начала судебной этики. Подробное ознакомление с приемами обвинения, с положением про-

курора на суде и с отношением его к свидетелям, к присяжным, к подсудимому и его защитнику показывает, как тесно связано отправление прокурорских обязанностей с теми нравственными правилами отношения к человеку, о которых уже говорилось. На государстве лежит задача охранения общества, между прочим, преследованием нарушителей закона. Практическое служение этой важной задаче выпадает в судебном состязании на долю прокурора-обвинителя, и, исполняя свой тяжелый долг, он служит обществу. Но это служение только тогда будет полезно, когда в него будет внесена строгая нравственная дисциплина и когда интересы общества и человеческое достоинство личности будут ограждаться с одинаковою чуткостью и усердием. Знаменитый московский митрополит Филарет в своей речи «О назидании ссыльных» говорит, что относиться к преступнику надо «с христианской любовью, с простотою и снисхождением и остерегаться всего, что унижает или оскорбляет. Низко преступление, а человек достоин сожаления». Но если таково должно быть отношение к *осужденному* преступнику, составляющее одну из прекрасных нравственных черт русского народа, то нет никакого основания иначе относиться к *подсудимому.* А это должно неминуемо отражаться на формах и приемах обвинительной речи, нисколько не ослабляя ее правовой и фактической доказательности. Строгое соблюдение этических начал в состязательной деятельности русского прокурора необходимо еще и потому, что желательный облик *говорящего судьи* еще у нас не вполне установлен. Он, как показывает судебная практика, подвергается иногда весьма печальному искажению. Обвинители увлекаются, не всегда ясно понимают свои задачи. Бывают, к счастию редкие, случаи, когда для обвинителя, под влиянием посторонних правосудию личных расчетов, обвиняемый человек, вопреки предписанию нравственного закона, становится средством. Молодому поколению русских юристов-практиков предлежит благодарная и высокая задача личным примером закреплять и упрочить тип говорящего судьи и тем способствовать выработке прекрасной *национальной* особенности нашего судебного быта.

Еще большее значение имеют этические устои деятельности для *адвокатуры* по уголовным делам, ибо уголовная защита представляет больше поводов для предъявления требований, почерпнутых из области нравственной, чем деятельность обвинительная, ввиду сложных и многоразличных отношений защитника к своему клиенту-подсудимому и к обществу. Целый ряд общих и частных вопросов возникает при изучении осуществления и обстановки уголовной защиты, и каждый из них вызывает на прак-

тике разнообразные, нередко диаметрально противоположные решения.

Защита есть *общественное служение,* говорят одни. Уголовный защитник должен быть vir bonus, dicendi peritus[1], вооруженный знанием и глубокой честностью, умеренный в приемах, бескорыстный в материальном отношении, независимый в убеждениях, стойкий в своей солидарности с товарищами. Он должен являться лишь правозаступником и действовать только на суде или на предварительном следствии, там, где это допускается. Он не слуга своего клиента и не пособник ему в стремлении уйти от заслуженной кары правосудия. Он друг, он советник человека, который, по его искреннему убеждению, невиновен *вовсе* или *вовсе не так* и *не в том* виновен, как и в чем его обвиняют. Не будучи слугою клиента, он, однако, в своем общественном служении, слуга государства и может быть *назначен* на защиту такого обвиняемого, в помощь которому по собственному желанию он бы не пришел. И в этом случае его роль почтенна, ибо нет такого падшего и преступного человека, в котором безвозвратно был бы затемнен человеческий образ и по отношению к которому не было бы места слову снисхождения. Говоря, при наличности доказанного преступления, о снисхождении, защитник исполняет свою обязанность — свою завидную обязанность — вызывать наряду со строгим голосом правосудия, *карающего* преступное дело, кроткие звуки милости к человеку, иногда глубоко несчастному.

Уголовный защитник — говорят другие — есть производитель труда, составляющего известную ценность, оплачиваемую эквивалентом в зависимости от тяжести работы и способности работника. Как для врача, в его практической деятельности, не может быть дурных и хороших людей, заслуженных и незаслуженных болезней, а есть лишь больные и страдания, которые надо облегчить, так и для защитника нет чистых и грязных, правых и неправых дел, а есть лишь даваемый обвинением повод противопоставить доводам прокурора всю силу и тонкость своей диалектики, служа ближайшим интересам клиента и не заглядывая на далекий горизонт общественного блага.

Отсюда видно, насколько уместно и желательно изучение возникающих в адвокатуре вопросов и отношений с точки зрения требований основных начал нравственности. Особенно это важно у нас, где еще уголовная защита не вылилась в окончательно сложившиеся формы. Учреждение присяжной адвокатуры, пришедшей на смену старинных ходатаев, крючкотворцев и че-

---

[1] Муж добрый, опытный в речи *(лат.).*

лобитчиков «с заднего крыльца», было встречено горячим общественным сочувствием. Привлекая к себе выдающиеся силы, эта адвокатура стала сильным конкурентом магистратуры на почве личного состава. Но, к сожалению, она не поставлена в благоприятные для своего развития условия. Это постепенно отразилось и на взгляде значительной части общества на уголовного защитника, причем, по вольному или невольному заблуждению, в глазах хулителей слились воедино и присяжные поверенные, и частные ходатаи, и наконец, совершенно посторонние адвокатуре лица, имеющие право быть представителями обвиняемых в уголовном суде без всякого нравственного или образовательного ценза.

Но, независимо от неправильности такого слияния, не надо забывать, что несовершенство человеческих учреждений дает основание и для проявлений несовершенства человеческой природы, а *возможное* совершенство достигается не поспешными и огульными обвинениями, а беспристрастною и спокойною работою улучшения. Историк первых тридцати семи лет деятельности русской адвокатуры поступил бы несправедливо и близоруко, если бы забыл те достойные глубокого уважения имена, которые оставили и оставят свой нравственный след в рядах присяжной адвокатуры, и не отметил той постоянной и вполне бескорыстной работы, которую нередко с большим напряжением сил приходилось и приходится нести членам этой адвокатуры, защищая подсудимых, по назначению от суда, в огромном числе дел. Значительные шаги в выработке этических начал и правил адвокатской деятельности уже сделаны совокупными трудами видных ее представителей, но благотворная работа эта еще не окончена. Надо идти к приведению нравственного чувства лучшей части общества в гармонию с задачами и приемами уголовной защиты. Эта гармония нарушается и может обращаться в справедливую тревогу при виде, в некоторых отдельных и к счастью редких случаях, того, как защита *преступника* обращается в оправдание *преступления*, причем потерпевшего и виновного, искусно извращая нравственную перспективу дела, заставляют поменяться ролями, или как широко оплаченная ораторская помощь отдается в пользование притеснителю слабых, развратителю невинных или расхитителю чужих трудовых сбережений. Есть основания для такой тревоги и в тех случаях, когда действительные интересы обвиняемого и ограждение присяжных заседателей от могущих отразиться на достоинстве их приговора увлечений приносятся в жертву эгоистическому желанию возбудить шумное внимание к *своему* имени и — человека, а иногда и целое учреждение делается попытка обратить в *средство* для личных целей, осуждаемое нравственным законом.

В области судебного состязания проведение в судебную жизнь этических начал тесно связано с разработкой того, что нравственно дозволительно или недозволительно в *судебных прениях*. Вот почему можно и даже должно говорить об этической подкладке судебного красноречия, для истинной ценности которого недостаточно одного знания обстоятельств дела, знания родного слова и уменья владеть им и следования формальным указаниям или ограничениям оберегающего честь и добрые нравы закона. Все главные приемы судоговорения следовало бы подвергнуть своего рода критическому пересмотру с точки зрения *нравственной дозволительности их*. Мерилом этой дозволительности могло бы служить то соображение, что цель не может оправдывать средства и что высокие цели правосудного ограждения общества и вместе защиты личности от несправедливого обвинения должны быть достигаемы только нравственными способами и приемами. Кроме того, деятели судебного состязания не должны забывать, что суд, в известном отношении, есть школа для народа, из которой, помимо уважения к закону, должны выноситься уроки служения правде и уважения к человеческому достоинству. В огромном числе серьезных дел общество, в лице своих представителей, присяжных заседателей, не только участвует в решении вопроса о вине и невинности подсудимого, но и получает назидательные указания. Важное педагогическое значение суда присяжных должно состоять именно в том, чтобы эти люди, оторванные на время от своих обыденных и часто совершенно бесцветных занятий и соединенные у одного общего, глубокого по значению и по налагаемой им нравственной ответственности, дела, уносили с собою, растекаясь по своим уголкам, не только возвышающее сознание исполненного долга общественного служения, но и облагораживающее воспоминание о правильном отношении к людям и достойном обращении с ними.

Суд присяжных как форма суда заслуживает особого изучения именно с точки зрения нравственных начал, в него вложенных и при посредстве его осуществляемых. Объем распространения суда присяжных то суживается, то расширяется, и можно сказать, что в одной лишь Англии на него смотрят как на нечто бесповоротное и органически слившееся со всем строем общественной жизни. Но именно такое боевое положение этой формы суда и указывает, как глубоко и чувствительно соприкасается она с жизнью, служа одновременно и одним из ее регуляторов и правдивым ее отражением. Упразднение суда присяжных по важнейшим делам и передача его функций коронным судьям, удовлетворяя трусливым пожеланиям внешнего и формального

единообразия — обыкновенно отодвигает суд от жизни и создает для него «заповедную область», от которой часто веет холодом и затхлостью рутины. Поэтому, несмотря на национальную реакцию против учреждений, перенесенных в Германию из Франции, даже воссоздатели суда шеффенов не решились совсем упразднить суд присяжных и лишь в тесном соседстве с ним, по сторонам коронного судьи, посадили выборных на долгий срок заседателей, очень скоро стяжавших себе славу — Sasager'ов[1] и Beischläfer'ов[2]. И надо признать, что ни историко-политические возражения Иеринга и Биндинга, ни метафизические выходки Шопенгауэра и техническая критика Крюппи не в состоянии поколебать оснований суда присяжных. Поспешные и основанные на непроверенных данных выводы о неправильности приговоров присяжных со стороны людей, не бывших свидетелями хода процесса, не переживших его лично, а судящих лишь по обрывкам печатных известий, составляют обычное явление у нас. Притом этот суд долгие годы поставлен был в самые невыгодные условия, оставаясь без призора и ухода, причем недостатки его, столь естественные в новом деле, не исправлялись любовно и рачительно, а «каждое лыко ставилось в строку». Еще недавно у нас над ним было произведено особое судебное разбирательство, причем в горячих и пристрастных обвинителях не было недостатка. И все-таки подавляющим большинством пришлось вынести ему оправдательный приговор, выразив надежду, что этот жизненный, облагораживающий народную нравственность и служащий проводником народного правосознания суд должен укрепиться в нашей жизни, а не отойти в область преданий. Эту же надежду хочется выразить и по отношению к молодым юристам, которым придется входить в оценку этого суда. Пусть помнят они, что, как всякое человеческое учреждение, он имеет свои несовершенства. Но их надо исправлять без гнева, ослепления и горделивого самомнения, строго отличая недостатки учреждения от промахов и упущений отдельных личностей и вопрошая себя — все ли, что нужно, сделано для правильного осуществления этого суда со стороны судьи, им руководящего и со стороны законодателя, его устрояющего? На людях, призванных служить делу суда и управления, лежит нравственная обязанность пред родиной и пред русским народом охранить этот суд от порчи и способствовать его укоренению в русской жизни.

Таковы в самых обычных чертах задачи изучения судебной этики. Думается, что необходимость преподавания основных ее

[1] Поддакивающий человек *(нем.)*.

[2] Человек, всегда согласный с любым чужим мнением или решением *(нем.)*

17. Зак. 389

положений чувствуется очень многими из тех, кто вступил в практическую жизнь на заре великих реформ Царя-Освободителя и кто имел незабываемое счастье участвовать в первых годах деятельности нашего нового суда. Последующие поколения не испытали уже того возвышенного духовного настроения и строгости *к себе, с* которым тогдашние пионеры и нынешние ветераны судебного дела брались за святое дело отправления правосудия. Идеалы постепенно начали затемняться, и нравственные задачи отходить на задний план. *Служение* правосудию понемногу начинает обращаться в *службу* по судебному ведомству, которая отличается от многих других лишь своею тяжестью и сравнительно слабым материальным вознаграждением. Надо вновь разъяснить эти идеалы, надо поставить на первое место нравственные требования и задачи. Это дело университетского образования. Университет — это alma mater своих питомцев — должен напитать их здоровым, чистым и укрепляющим молоком общих руководящих начал. В практической жизни, среди злободневных вопросов техники и практики, об этих началах придется им услышать уже редко. Отыскивать их и раздумывать о них в лихорадочной суете деловой жизни уже поздно. С ними, как с прочным вооружением, как с верным компасом, надо войти в жизнь. Когда человека обступят столь обычные низменные соблазны и стимулы действий: нажива, карьера, самодовольство удовлетворенного самолюбия и тоска неудовлетворенного тщеславия и т. п., когда на каждом шагу станут грозить мели, подводные камни и манить заводи со стоячею водою, тогда не будет уже времени, да, пожалуй, и охоты запасаться таким стеснительным компасом. Недаром говорит творец «Мертвых душ»: «Забирайте с собою, выходя в путь, выходя из мягких юношеских лет в суровое, ожесточающее мужество, забирайте с собою все человеческие движения, не оставляйте их на дороге: не подымете потом!»

Вот почему желательно, чтобы в курс уголовного судопроизводства входил отдел судебной этики, составляя живое и богатое по своему содержанию дополнение к истории и догме процесса. И если иной, уже давно зрелый судебный деятель, в минуту колебания пред тем, какого образа действий надо держаться в том или другом вопросе, вспомнит нравственные указания, слышанные им с кафедры, и, устыдясь ржавчины незаметно подкравшейся рутины, воспрянет духом — преподавание судебной этики найдет себе житейское оправдание...

Печатается по изданию:
Кони А. Ф. Собрание сочинений:
В 8 т. Т. 4 — М.,1967. — 33—69.

ДЕЛО КАЧКИ

Заседание Московского окружного суда с участием присяжных заседателей, 22 и 23 марта 1880 г.

По обвинению в предумышленном убийстве посредством выстрела из револьвера дворянина Байрашевского суду предана дворянка Прасковья Петровна Качка, 19 лет.

Председательствовал товарищ председателя **Д. Е. Рынкевич**, обвинял прокурор окружного суда **П. Н. Обнинский**, защищал присяжный поверенный **Ф. Н. Плевако.**

По открытии судебного заседания были введены врачи-эксперты Левенштейн, Державин, Добров, Булыгинский и Гиляров, которые и остались присутствовать при судебном следствии.

Из свидетелей не явились по законным причинам: Мария и Ольга Пресецкие, Мисенчевич, Синькевич — по жительству в другом судебном округе. Перо и Александра Качка — по болезни.

Содержание обвинительного акта заключается в следующем: 15 марта 1879 года, около 7 часов вечера, в меблированных комнатах рижского гражданина Шмоля, в доме Квирина, в квартире, занимаемой студентом Технического училища Гортынским, дворянка Прасковья Качка выстрелом из револьвера убила дворянина Байрашевского.

Показаниями свидетелей, очевидцев этого убийства, выяснено следующее. В этот день, около 6 часов вечера, в квартиру Гортынского, занимавшего в доме Квирина только одну небольшую комнату, кроме упомянутых Качки и Байрашевского, собрались его знакомые, студенты Технического училища Савич, Мисенчевич, Тянгинский, Перо, Виленский и Малышев. Все они пели сначала хором, а потом вследствие просьбы некоторых из присутствующих Качка стала петь одна. Поместившись против Байрашевского, который сидел за столом в расстоянии одного или двух шагов от нее. Качка пробовала петь несколько песен и романсов, но голос ее дрожал и обрывался; во время пения последнего романса она внезапно прервала его и, вынув из кармана револьвер, выстрелила в Байрашевского. Это произошло так неожиданно, что никто из присутствующих не имел возможности

предупредить случившегося. Пораженный пулей в правый висок Байрашевский не успел произнести ни одного слова, упал со стула и тотчас же умер. Качка после сделанного ею выстрела опустилась на стоявшую подле кровать, около которой впоследствии свидетелями был поднят револьвер с пятью зарядами.

По прибытии полиции, тотчас же приглашенной на место происшествия самими свидетелями, Качка заявила, что причины, побудившие ее совершить убийство, она объяснить не желает, добавив при этом, что собиралась убить Байрашевского уже давно.

При первом допросе у судебного следователя, признавая себя виновной в убийстве с заранее обдуманным намерением, Качка показала, что решилась еще за месяц перед тем покончить с Байрашевским. Далее она объяснила, что револьвер она приобрела за неделю до убийства в Москве, в магазине «Центральный склад оружия» (что и подтвердилось при следствии) и накануне убийства зарядила его шестью пулями; убив Байрашевского, она хотела убить и себя, но не успела этого сделать, так как револьвер выпал у нее из рук. На вопрос о причинах, побудивших ее совершить преступление, она ответила: «Мы любили друг друга; любить нам мешало постороннее обстоятельство, в силу которого я и убила его. Обстоятельство это разъяснить я не желаю, потому что нахожу его не относящимся к делу».

Дальнейшим следствием было выяснено, что с августа 1878 г. Качка поселилась в Петербурге, где она слушала университетские курсы и близко сошлась со слушателем Медико-хирургической академии Брониславом Байрашевским, с которым еще раньше была знакома, живя с ним в Москве на одной квартире. В Петербурге это знакомство перешло в любовную связь. Байрашевский дал обещание Качке жениться на ней, но под разными предлогами постоянно уклонялся исполнить это и в последнее время, видимо, стал избегать встречаться с ней. Причиною такого поведения Байрашевского была любовь к другой женщине, подруге Качки — девице Ольге Пресецкой, которой он также дал слово сделаться ее мужем. Качка, заметив охлаждение к ней Байрашевского и любовь его к Пресецкой, изменила свои дружеские отношения к последней. Стараясь безуспешно возвратить к себе любовь Байрашевского, впала в состояние раздражения и однажды на вопрос Марии Пресецкой (сестры Ольги Пресецкой), что бы Качка сделала, если б человек, которого она любит, полюбил другую, Качка ответила, что убила бы себя и его для того, чтобы оставить третье лицо одно наслаждаться. Пресец-

кая передала эти слова Байрашевскому, посоветовав ему остерегаться Качки.

26 февраля 1879 года Байрашевский уехал в Москву, предполагая пробыть здесь несколько дней и затем, дождавшись приезда из Петербурга Ольги Пресецкой, ехать вместе с последней к своим родным. Об отъезде Байрашевского Качка узнала в тот же день и со следующим поездом отправилась также в Москву. Прибыв сюда, она первоначально остановилась в Северной гостинице, близ вокзала Николаевской железной дороги. Затем, через два месяца, переехала в Бригадирский переулок, в д. Мартынова, в квартиру Марии Пресецкой, где остановился Байрашевский. Пробыв у Марии Пресецкой дня три, Качка переехала в меблированные комнаты Шмоля, где и прожила до последнего времени. Отсюда дней за десять до совершения убийства она написала и отослала по городской почте в Московское губернское жандармское управление письмо следующего содержания: «Спешите арестовать очень опасную молоденькую пропагандистку, которая намеревается в это лето много навредить вам. Ее фамилия — Прасковья Качка»; затем следует адрес ее квартиры.

15 марта утром приехала в Москву Ольга Пресецкая и остановилась у своей сестры в доме Мартынова. На вокзале она была встречена Байрашевским, который, пробыв с нею вместе в квартире ее сестры до 5 часов вечера, отправился к Гортынскому, где и сообщил Качке о приезде Ольги Пресецкой.

Обвинительная речь прокурора П. Н. Обнинского

Господа присяжные заседатели! 15 марта прошлого года вечером в меблированных комнатах Квирина на Басманной был убит выстрелом из револьвера. бывший студент Медико-хирургической академии дворянин Бронислав Байрашевский. Убийство совершено в номере студента Гортынского в то время, когда у него собрались товарищи и знакомые; между ними находилась и девица Прасковья Качка, тут же сознавшаяся в этом убийстве, но объяснившая, что открыть причину убийства она не желает.

Предварительным следствием было между прочим обнаружено, что Качка и Байрашевский познакомились в Москве еще в 1878 г. Почти одинаковый возраст, общая цель — подготовить себя к предстоящей деятельности научным образованием, наконец, совместное жительство на общей квартире, — все это, не

могло не способствовать сближению молодых людей. Научные занятия шли без всякого руководства, без достаточной к тому подготовки и потому, вместо делаемой цели, привели к совершенно иному результату: молодые люди полюбили друг друга.

Зародившись в дружбе, любовь эта скоро, в Качке по крайней мере, перешла в страсть: обещание Байрашевского жениться на Качке давало полный простор такому чувству. По отзывам свидетелей, Качка перестала заниматься; появились перемены в характере, привычках, и она, видимо, находилась под гнетом какого-то страстного беспокойного влечения, с резкими переходами от беспредельной веселости к мрачному настроению, как это часто случается у влюбленных. Байрашевский, напротив того, начал заметно охладевать к Качке, избегал даже встречаться с ней, откладывал свадьбу и т. п. И это уже после того, когда взаимные отношения их достигли того предела, за которым подозревалась возможность сделаться матерью.

В этом периоде их взаимных отношений, когда страстное чувство Качки достигло своего высшего напряжения, Байрашевский изменяет ей и становится женихом другой девушки, ее же подруги — Ольги Пресецкой, которая также одновременно жила и занималась с ними на общей квартире.

Сначала только подозревая измену, но вскоре убедившись в этом, Качка начинает жестоко страдать, ищет выхода в мысли о самоубийстве, решается покончить и с Байрашевским, покупает револьвер, но еще колеблется в своем решении. Через неделю, именно 15 марта, узнав о приезде из Петербурга Ольги Пресецкой, с тем, чтобы ехать с Байрашевским к родителям его и обвенчаться там, Качка вечером того же дня убивает Байрашевского в то время, когда все окружающие наслаждались ее пением.

Вот и вся история несчастной любви Качки и того трагического исхода, который привел ее сегодня на скамью подсудимых. Уже из моего короткого рассказа, основанного на бесспорных фактах судебного следствия, вы, господа присяжные заседатели, могли убедиться, что дело идет об одном из обыкновеннейших убийств с обыкновеннейшим мотивом — ревностью, т. е. о деянии, хотя и несомненно преступном, но вызванном и обусловленном логическим ходом событий, последовательным развитием страстей, присущих каждому и умственно здоровому человеку, а стало быть, о деянии психически нормальном.

Не столь ясным и простым представлялось дело прежде, в начале предварительного следствия: в высшей степени самолюбивая, все еще любящая убитого ею жениха, Качка долгое время не

хотела раскрыть причину убийства, ей тяжело было обнаружить поведение покойного, бросить на него тень, сделать ему упрек. Еще тяжелее было ей признать, что она, отдавшаяся своему жениху, забыта ради другой, забыта и поругана; ей было больно даже и подумать об этом; понятно, что на первых порах она должна была молчать о причине. Это сообщило загадочность делу. Подозревался болезненный аффект, появились слухи о политической цели убийства. Следствию удалось, однако, доказать как полнейшую несостоятельность этих обоих предположений, так и раскрыть истинную причину убийства. На это, между прочим, потребовалось много времени, и вот почему мы только сегодня приступаем к судебному разрешению события, совершившегося ровно год тому назад, — события, столь несложного по своим внешним очертаниям и, кроме того, засвидетельствованного собственным сознанием обвиняемой. Зато факт, сначала загадочный, низведен был в область понятных для каждого, того искренно желающего, и самых обыкновенных явлений. Доказать это последнее положение составляет в нашем деле главнейшую преобладающую задачу обвинения, так как сама подсудимая и ее защита, как это видно по оконченному судебному следствию, стараются, совершенно для меня неожиданно, вернуть дело снова в ту туманную сферу, из которой оно первоначально возникло.

Для уразумения того, является ли известное деяние свободным продуктом злой воли или совершено оно под гнетом душевной болезни, весьма важно знать повод, вследствие которого возникло первое сомнение относительно умственной состоятельности и свободной воли обвиняемого. Важно это потому, что если повод такой обусловлен каким-нибудь субъективным явлением, обнаруженным в поведении самого обвиняемого, то, естественно, к предположению о его нормальном состоянии мы должны отнестись более или менее доверчиво; если же, наоборот, повод этот стоит вне сферы личных явлений из жизни и натуры обвиняемого и возник по чьему-либо стороннему указанию или по излишней, хотя и весьма почтенной в этом случае, мнительности следователей, то такое обстоятельство может иметь значение только тогда, когда возбужденной по такому поводу врачебной экспертизой подозрения эти в чем-либо подтвердятся. Применяя эти общие положения к рассматриваемому случаю, мы видим, что повод, благодаря которому возникло сомнение в умственном здоровье девицы Качки, должен быть отнесен не к первой, а ко второй категории; он пришел к нам, так сказать, снаружи. Первое сомнение было возбуждено братом подсудимой,

заявившим следователю о беременности сестры и о развившемся вследствие этого ее душевном расстройстве; сомнение подкреплялось долгим и упорным молчанием подсудимой об истинной причине убийства. Но когда стараниями следователя была обнаружена эта причина, когда произведена была врачебная экспертиза, то стало несомненным: 1) что заявление о беременности было внушено исключительно чувством братской любви и не имело под собой никакой фактической основы; 2) что мотивом убийства была не душевная болезнь, а просто ревность. И так повод к сомнению, зародившись извне, не получил при обследовании никакого подтверждения.

Результатом освидетельствования явилось заключение врачей о полном умственном здоровье и, следовательно, полной способности ко вменению. Единственным диссонансом в таком гармоническом соглашении представляется мнение врача Державина. Мнение это, основанное не только на кратком, а можно сказать, на мимолетном наблюдении, положительно опровергается как заключением врача Булыгинского, наблюдавшего ее более месяца и, стало быть, изучившего ее природу несравненно основательнее, так и конечным заключением целой коллегии врачей-экспертов, Кетчера, Доброва и Гилярова, свидетельствовавших Качку в судебном заседании. Оба эти акта были прочитаны на суде, и вы могли убедиться в основательности, всесторонности и внимательности, с которыми отнеслись эксперты эти к своей трудной и сложной задаче. Далеко не таково заключение Державина. Державин в своем заключении совершенно игнорирует фактические обстоятельства и говорит лишь о субъективных свойствах обвиняемой, дознанных им из ее же слов. Действительно, если закрыть глаза на отношения Качки к Байрашевскому и Пресецкой, на поведение Байрашевского, на его измену, на силу любви Качки и т. д., тогда, пожалуй, можно приписать убийство душевной болезни, но уже никак не той raptus melancholicus, которую нашел Державин.

Насколько Качка обладала сознанием в момент убийства и чутко относилась даже к мелочным событиям, видно из двух доказанных следствием явлений, из которых одно предшествовало убийству, а другое за ним следовало: за 2 часа до выстрела Качка вручает свидетелю Малышеву прочитанную на суде записку свою о брате и домашних своих распоряжениях, а тотчас после убийства по поводу чьего-то смеха иронически замечает, что она доставила своим поступком кому-то удовольствие.

Мысль об убийстве зрела и развивалась в долгом, хотя и мучительном, процессе нравственного страдания обвиняемой; она зародилась в измене Байрашевского, а не в каких-нибудь «ложных убеждениях», и разрешилась 15 марта, когда приехала его новая невеста Пресецкая и когда Качка, в последний раз перед разлукой навеки, видела своего жениха; в этих последних обстоятельствах, пожалуй, можно допустить внешний толчок, ускоривший развязку, но разве это может лишить факт его осмысленной причины, сознательного стимула, логически подготовленного рядом событий мира действительного, помимо всякой деятельности воображения, миража «ложных убеждений», аффекта и т. п. Где же тут «raptus melancholicus»?

Что касается указаний Державина на пьянство отца Качки, о чем говорит и ее мать в своем показании, то и отсюда невозможно вывести какого-либо заключения о нравственной болезни дочери их, Прасковьи Качки, так как у тех родителей, кроме нее, были дети: Александр, Владимир, Анна и Елизавета; все они умственно совершенно здоровы; отчего же пьянство отца отразилось бы только на Прасковье Качке?

На предложенный мной по этому поводу вопрос эксперт Державин мог возразить только то, что в семействе Качки запой отца отразился, кроме Прасковьи Качки, и на сестре ее Анне физическим уродством; но вы помните, господа присяжные заседатели, что об этом уродстве показывала мать ее, госпожа Битмид, и причину его объяснила случайным обстоятельством — падением или ушибом.

Врач Левенштейн вовсе не наблюдал Качку, и поэтому его заключение уже чисто теоретического свойства. Чтобы доказать вам всю его несостоятельность в этом отношении, а также чтобы помочь вам в уяснении психической стороны дела и того значения, какое может иметь для суда врачебная экспертиза вообще, мне необходимо привести хотя в выдержках мнения нескольких научных авторитетов в занимающем нас вопросе:

«Ни в одном из случаев, требующих вмешательства судебного врача, — говорит Шайнштейн, — для него не бывает так близка возможность переступить за черту своей компетентности, как при исследовании умственного состояния с целью определить, находится ли данное лицо в здравом уме или нет; ибо высказывая свое мнение, он тем самым высказывает и свое личное суждение о том, можно ли этому лицу вменить данное действие его как свободное сознательное. А между тем решение этого последнего вопроса, как по здравой логике, так и по точному смыслу

большей части законодательств, принадлежит не врачу, а судье. Ни в одном отделе судебной медицины не было поэтому более бесплодных теоретических рассуждений и ни к чему не ведущей полемики, как в судебной психиатрии. Задача врача душевных болезней ограничена представлением судье возможно полной картины физического и нравственного состояния обвиняемого и объяснением, какое влияние то или другое могло иметь на его образ действий вообще. Дальнейшую же оценку этих фактов врач представляет судье; притом к сфере компетентности врача относится только часть тех душевных состояний, которыми исключается вменяемость, — именно одни душевные болезни; все же другие условия, как-то: недостаточное воспитание, заблуждение, страсти и нравственные потрясения в качестве общепонятных психологических моментов, подлежат оценке судьи».

«Решение вопроса о вменяемости, — говорит Миттермайер, — принадлежит исключительно судье или присяжным, а врачи должны доставить им только сведения, дающие возможность решить этот вопрос или облегчающие это решение».

«Не всякое видоизменение умственной деятельности, происшедшее вследствие болезненного состояния, возможно бывает признать душевной болезнью; болезненное расстройство умственной деятельности в конкретном случае еще не безусловно влечет за собой признание того, что действия больного находились под влиянием такого расстройства, исключающего свободное определение воли, и несомненно, что не все действия душевнобольных носят отпечаток душевных их страданий». (Д-р Скржечка, профес., — «Душевные болезни по отношению к учению о вменении»).

«Нет ни одного симптома расстройства умственной деятельности, который бы исключительно был свойством душевной болезни и не встречался бы в нормальном состоянии. Отдельные лица в умственном отношении бесконечно разнообразны, и нет типа, который мог бы служить нормой умственно душевного здоровья. Судебная антропология вращается исключительно на почве врачебного опыта и наблюдения и не должна ни разрешать вопроса о способности ко вменению, как понятии чисто юридическом, ни теряться в метафизически-спекулятивном исследовании абстрактной свободы воли. Абсолютной свободы воли, в смысле философов, вероятно, не было и не будет; требования же, предъявляемые государством к индивидуальной воле, всегда ограничиваются относительной ее свободой; государство требует от частного лица лишь способности производить сравнительную

оценку представлений и до известной, установленной обществом нормы поступаться чувственными эгоистическими побуждениями в пользу разумных представлений, соответствующих требованиям нравственности и государственным законам. Относительно вопроса о том, насколько для судьи обязательно заключение врача, можно положительно сказать, что судье принадлежит право оценки заключения, и он может отвергнуть его. Ввиду столь многих плохих заключений, предъявляемых по настоящее время в судах, было бы весьма неудобно не признавать этого права за судом, но оно должно распространяться лишь на формальную правильность, точность и тщательность его, а никак не на научную компетентность выводов, сделанных врачом». (Крафт-Эбинг, доктор, — «Начала уголовной психологии»).

Все только что приведенные мной отзывы известнейших представителей науки сводятся к такому общему выводу, имеющему прямое отношение к рассматриваемому сегодня делу: судебная психиатрия изобилует бесплодными теоретическими рассуждениями; неосновательные заключения врачей очень часто предъявляются в судах; врачебная экспертиза поэтому служит для суда только пособием, пользоваться которым можно лишь с величайшей осторожностью; решение вопроса о вменении и оценка фактов, послуживших поводом к экспертизе, всецело принадлежат суду, ибо это вопросы исключительно юридического свойства. Условия воспитания, страсти и нравственные потрясения (т. е. единственные двигатели в убийстве Байрашевского) отнюдь нельзя смешивать с душевными болезнями. Бывают случаи, когда и одержимые такими болезнями могут обладать свободной волей, и потому тогда и они даже подлежат вменению за совершенные ими деяния. Вообще, для вменения достаточно и относительной свободы воли, так как безусловной не существует. Применяя эти общие выводы к нашему делу, мы получаем конечный и до очевидности простой итог: там, где мнения врачей расходятся, надо отдать предпочтение тому, которое более согласуется с выводами из фактов.

Правда, некоторые психиатры допускают возможность болезни и в человеке, действующем, по-видимому, целесообразно и разумно, т. е. с мотивом, предумышлением, даже скрытностью и т. п., но для этого необходимо, чтобы на такую болезнь имелись какие-нибудь указания в жизни и поведении субъекта вне совершенного им преступного деяния сомнительной вменяемости; таких указаний в биографии Качки, очень подробно и именно с этой целью обследованной, мы не находим. С другой стороны, в

этом отношении следует иметь в виду, что все иностранные кодексы, на которые обыкновенно такие врачи ссылаются, допускают «неполную вменяемость», а некоторые врачи и юристы просто указывают на сомнительные психические страдания как на обстоятельства, смягчающие вину, и в таком случае роль подобных внутренних влияний делается совершенно тождественной с тем значением, какое имеют иногда внешние обстоятельства, например, повод к раздражению, вовлечение другим, несовершеннолетие, вынужденность и т. п. обстоятельства, при наличности которых смягчается наказание.

Наконец, существуют мнения, доводящие подобный взгляд до крайних пределов: по мнению некоторых врачей, сумасшедший человек может действовать совершенно так же, как и умственно здоровый; существует так называемая «больная логика», «судорожное сознание» — границ нет, по крайней мере, для современной психиатрии они неуловимы. Что же это значит? Это значит, что и экспериментальное знание имеет свои границы, за которыми вся сумма его сводится к нулю. Но, господа присяжные заседатели, человек обладает свойством более высшего источника, свойством, ему прирожденным, — разумом, здравым смыслом. Область его начинается как раз там, где экспериментальный вывод дает в результате такой ноль.

Итак, обратимся к этой нашей способности и последуем ее указаниям тем более, что такое право в данном случае признают за нами, юристами, и приведенные мной медицинские авторитеты. Мы видели, что преступление было сознательное, больше — оно совершено лицом, способным, как оказалось по показаниям и переписке его, к тонкому и глубокому анализу личных ощущений и к чуткой восприимчивости явлений внешнего мира; мотив, бесспорно доказанный, — ревность; цель узкая, себялюбивая, выраженная формулой: «Если не мне, так никому!»; раскаяние, угрызения совести, ясные следы которых мы видели в последующем поведении подсудимой: она мучается, просит себе кары, покушается отравиться; наконец, колебания (записка в жандармское управление) и т. п. — вот те несомненные очертания, в каких предстает нашему умственному взору страшная, как и всегда, картина убийства, совершенного Качкой. Очертания эти стройны и гармоничны, они останутся теми же, откуда бы ни вздумалось освещать их, и только близорукому наблюдателю может в них мерещиться нечто иное, чем то, что они изображают в действительности. Преступление в данном случае не представляется явлением, стоящим особняком, явлением, как бы

выхваченным из окружающей его сферы предшествовавших и следующих за ним событий, чем-то совершенно им чуждым, как это бывает у сумасшедших. Напротив того, убийство здесь тесно, органически связано со всем тем, что ему предшествовало и что за ним следовало. Оно — необходимое звено в этой прочно составленной цепи. Разорвать такую живую цепь не в силах никакая экспертиза; прежде чем уверовать в противное, надо отречься от своего собственного разума или умышленно закрыть глаза перед очевидными каждому, победоносно убедительными фактами.

Таким образом, по вопросу о вменении, главнейшему в рассматриваемом процессе, судебное и предварительное следствия дают нам такие общие итоги; с одной стороны, предположение о душевной болезни обвиняемой, возникшее по ошибочному заявлению брата Качки и затем поддержанное врачом Державиным с не менее очевидными для каждого ошибками, разрушается теоретически коллективным заключением врачей-экспертов; с другой стороны, фактические обстоятельства, доказанные следствием, — обманутая любовь, ревность, разрыв и т. п. — складываются в таком бессомненном для вывода сочетании, что совокупностью своей образуют вполне естественный, для каждого понятный мотив преступления. Оба эти различными, совершенно самостоятельными путями достигнутые итога ведут к третьему убеждению — в полном умственном здравии подсудимой, а следовательно, и в полной способности ее к вменению. Так высказалось большинство экспертов, так говорят все до единого обстоятельства дела, наконец, так говорит и сама подсудимая; так, следовательно, должны сказать и вы, господа присяжные, в своих ответах по этому вопросу.

Покончив с психической стороной процесса, перехожу к рассмотрению другого, особо от этой стороны стоящего взгляда, который я рискую встретить в возражениях защиты или в некоторых впечатлениях, вынесенных лицами, призванными участвовать в разрешении дела; взгляд этот, возводимый иногда в теорию, уже не раз проявлялся в известных судебных процессах, и потому мне нельзя оставить его без внимания.

Качка вызывает к себе сострадание. Это далеко не заурядная подсудимая, для многих она окружена ореолом романтического трагизма; убийство совершено под гнетом тяжелым, осложняющимся страстной натурой обвиняемой, едва не обезумевшей от любви и ревности. Байрашевский вырвал из ее рук счастье, ко-

торое она, доверчивая и влюбленная, купила дорогой ценой, — ценой своей девственности! Она получила право на месть!

Все это с известной точки зрения так, все это еще подробнее скажет вам защита... Но вдали от всего этого, в грозном безмолвии смерти одиноко стоит перед вами образ убитого юноши... Родственники Качки пришли сюда, чтобы вместе с моим талантливым противником своими речами и показаниями облегчить участь подсудимой; за Байрашевского никто не явился: его нечего спасать, его никто не подымет из гроба! Мы не видим здесь безутешного горя его родителей, на старости лет потерявших единственного сына; мы не слышим здесь отчаянного плача его невесты, у которой убили жениха чуть не накануне свадьбы!.. Я один здесь, который говорю от его имени, на мне одном лежит обязанность защищать перед вами его святое право на осуждение убийцы... Он умер с детски-беззаботной улыбкой на устах, застывший отблеск которой сохранился на предъявленной вам фотографии с трупа. Вряд ли у человека с черным прошлым можно подметить в момент смерти такую улыбку.

Не спорю, Байрашевский виноват перед Качкой. Я первый принял это во внимание при определении степени уголовной ответственности в своем обвинительном акте; но разве за такую вину казнят смертью? Если государство в таких случаях не считает себя вправе на такую казнь, то может ли защищаться таким правом частное лицо? За что в самом деле погиб Байрашевский? Он изменил своей возлюбленной, в этом виновато его молодое сердце; корыстного мотива измены, мотива, который сделал бы ее отвратительной, здесь не было; было просто сердечное увлечение, с которым 20-летний юноша, быть может, был не в силах и бороться. И вот за это смертная казнь, казнь беспощадная, исполненная публично, как бы в назидание окружающим! Вот что сказал бы нам убитый Байрашевский, если бы мог находиться здесь.

К этому я должен прибавить еще следующее: уголовное правосудие преследует двойственную задачу. Кроме наказания преступнику, всякий приговор по каждому делу вообще, а по такому, как сегодняшнее, в особенности, имеет воспитательное значение. Есть люди, которые прислушиваются к решениям гласного суда, сообразуют с ними поведение в тех или иных случаях, и если суд представителей общественной совести торжественно и всенародно объявляет, что частное лицо может безнаказанно мстить за обиду даже лишением жизни, то вслед за оправданным преступником всегда готова двинуться целая вереница последо-

вателей, рассчитывающих на безнаказанность. И тогда где и в чем найдется гарантия личной свободы и безопасности? Чем оградится естественное право каждого живущего на продолжение своей жизни? Все это вопросы высшего порядка, вопросы, перед которыми должна в вашем приговоре склониться и личность подсудимой, сколько бы ни вызывала она к себе превратной симпатии и малодушного в этом случае сострадания.

Полагая поэтому, что Качка не будет оправдана ни ради ошибочно подозреваемого в ней душевного расстройства, ни ради только что рассмотренных мной столь же ошибочных и еще более опасных социологических соображений, я могу заняться теперь определением тех границ, в которых считаю справедливым предъявить вам свое обвинение. В этом отношении я обязан особенной осмотрительностью ввиду тех последних слов, которые записала Качка в протоколе предъявленного ей следственного производства: «Преступно мое прошлое, бесполезно настоящее — судите беспощадно!» Я ищу только справедливости и только с этой целью ставлю себе вопрос.

К какому именно из предусматриваемых нашим уложением видов убийства следует отнести совершенное Качкой преступление? С первого взгляда, казалось бы, что оно является плодом «заранее обдуманного намерения», т. е. при обстоятельстве, особенно отягчающем вину. Действительно, мысль об убийстве рождается и зреет в голове подсудимой. Задолго до его совершения она покупает револьвер, заряжает его, держит его при себе в вечер убийства. Но при внимательном сопоставлении и тщательной оценке всех фактов, рисующих нам внутренний мир подсудимой незадолго до убийства и в самый момент его совершения нельзя сказать с полной уверенностью, чтобы тут действовало заранее обдуманное намерение в том смысле, как это понимает наш уголовный закон. Револьвер Качка покупает, чтобы застрелить себя. Это объяснение ее не опровергается по следствию, и потому мы не имеем основания заподозрить его искренность. Затем, Качка в момент преступления настолько еще, по собственному ее показанию, любила и вместе с тем ненавидела своего бывшего жениха, настолько еще страдала недавней изменой, что намерение убить его могло скорее явиться внезапно под влиянием особо угнетающих или особо раздражающих нервную восприимчивость условий. Такими условиями в данном случае были: во-первых, известие, полученное за 2 часа до убийства, о приезде из Петербурга невесты Байрашевского и о предстоящем отъезде ее со своим женихом. Качка поэтому знала, что видит Бай-

рашевского свободным уже в последний раз; он уезжает, чтобы соединиться с другой навсегда; теперь, в этот ужасный вечер, рушится ее последняя надежда, и затем — разлука навеки! Во-вторых, пение. Песни Качки, по словам собеседников, отличались на этот раз особенно мрачным и вместе с тем особенно чарующим характером; они были так близки по содержанию к ее собственному тогдашнему душевному настроению, были так обаятельны даже для посторонних слушателей. Очевидно, сама Качка, любящая музыку и глубоко ее чувствующая, не могла не проникнуться такими песнями: «Голос ее дрожал и обрывался, в нем слышались рыдания», — говорят свидетели; явилось нервное возбуждение... револьвер был в руках; Байрашевский сидел почти рядом, мечтая о своей новой невесте; Качка пела про несчастную любовь и в то же время на лице его мучительно наблюдала ту улыбку чужого нарождающегося счастья, какую он унес с собой и в могилу... И Качка не устояла: раздался выстрел и разбил это ненавистное счастье!..

Не приезжай в этот день Пресецкая, не будь этого раздражающего пения, может быть, решимость Качки, с которой она боролась (это доказано письмом ее в жандармское управление), не достигла бы своего ужасного осуществления. Да и самая эта решимость, как выразилась Качка в одном из своих показаний, «как-то не оформливалась»: мысли — то об убийстве Байрашевского, то о самоубийстве, то об исполнении того и другого зараз, — очевидно, возникали в уме и проносились мимо. Так по ясному когда-то небу проносятся перед грозой облака, но кто угадает, из которого впервые сверкнет молния и загремит гром?.. То было представление, искушение, идея, отчаяние, все, что хотите, но только не «намерение» и притом «заранее обдуманное».

Вот, почему, господа присяжные заседатели, я не решаюсь возвышать свое обвинение, настаивая на этом признаке, хотя в некоторых взятых в отдельности фактах и можно было бы подыскать для того известное основание.

Я предпочитаю приурочить деяние Качки к той статье, которая выставлена в утвержденном судебной палатой обвинительном акте и которая говорит об убийстве без заранее обдуманного намерения, в запальчивости или раздражении, но не случайном, а умышленном, т. е. сознательном. Если не было «запальчивости», то могло быть «раздражение», вызванное, с одной стороны, суммой всех тех психических, но совершенно нормальных явлений, о которых так много было говорено вчера, и с дру-

гой — той обстановкой самого преступления, о которой я только что упомянул.

В конце концов от вас, господа присяжные заседатели, будет зависеть признать в деянии Качки наличность «раздражения» или отвергнуть этот признак; все, сказанное мной в этом отношении, внушено лишь целью представить вам свои соображения и тем облегчить разрешение этого частного, второстепенного в обвинении вопроса. Что же касается остальных признаков преследуемого преступления — неслучайности и сознания, — то в том, что эти признаки были налицо, ни в ком не может возникнуть и сомнения: стреляя из ею же самою заряженного револьвера в лоб, чуть не в упор, Качка не могла не сознавать, что посягает на жизнь другого, и потому действовала умышленно, а поступая так, не могла, конечно, застрелить Байрашевского «случайно».

Приговор ваш в тех скромных пределах обвинения, какие я установил в своей речи, будет справедлив. Вы можете признать смягчающие обстоятельства, но не оставите подсудимую без наказания, которого одинаково требуют как ее собственная возмущенная совесть, так и совесть общественная, представителями которой являетесь вы на суде.

Речь присяжного поверенного Ф. Н. Плевако в защиту Прасковьи Качки

Господа присяжные! Накануне, при допросе экспертов, председатель обратился к одному из них с вопросом: «По-вашему, выходит, что вся душевная жизнь обусловливается состоянием мозга?» Вопросом этим брошено было подозрение, что психиатрия в ее последних словах есть наука материалистическая и что, склонившись к выводам психиатров, мы дадим на суде место «материалистическому» мирообъяснению. Нельзя не признать уместность вопроса, ибо правосудие не имело бы места там, где царило бы подобное учение, но вместе с тем, надеюсь, что вы не разделите того обвинения против науки, какое сделано во вчерашнем вопросе господина председателя. В области мысли действительно существуют, то последовательно, то рядом два диаметральных объяснения человеческой жизни — материалистическое и спиритуалистическое. Первое хочет всю нашу духовную жизнь свести к животному плотскому процессу. По нему, наши пороки и добродетели — результат умственного здоровья или расстройства органов. По второму воззрению — душа, воплощаясь в тело, могуча и независима от состояния своего носителя.

Ссылаясь на примеры мучеников, героев и т. п., защитники этой последней теории совершенно разрывают связь души и тела. Но если против первой теории возмущается совесть и ее отвергнет ваше нравственное чувство, то и второе не устоит перед голосом вашего опытом богатого здравого смысла. Допуская взаимодействие двух начал, но не уничтожая одно в другом, вы не впадете в противоречие с самым высшим из нравственных учений, христианским. Это возвысившее дух человеческий на подобающую высоту учение само дает основания для третьего, среднего между крайностями воззрения. Психиатрия, заподозренная в материалистическом методе, главным образом стояла за наследственность душевных болезней и за слабость душевных сил при расстройстве организма прирожденными и приобретенными болезнями.<...>

На библейских примерах (Ханаан, Вавилон и т. п.) защита доказывала, что наследственность признавалась уже тогда широким учением о милосердии, о филантропии путем материальной помощи, проповедуемой Евангелием. Защита утверждала то положение, что заботой о материальном довольстве страждущих и неимущих признается, что лишения и недостатки мешают росту человеческого духа: ведь это учение с последовательностью, достойной всеведения Учителя, всю жизнь человеческую регулировало с точки зрения единственно ценной цели, цели духа и вечности.

Те же воззрения о наследственности сил души и ее достатков и недостатков признавались и историческим опытом народа. Защитник припомнил наше древнерусское предубеждение к Ольговичам и расположение к Мономаховичам, оправдывавшееся фактом: рачитель и оберегатель мира Мономах воскрешался в род его потомков, а беспокойные Ольговичи отражали хищнический инстинкт своего прародича. Защитник опытами жизни доказывал, что вся наша практическая мудрость, наши вероятные предположения созданы под влиянием двух аксиом житейской философии: влияния наследственности и материальных плотских условий в значительной дозе на физиономию и характер души и ее деятельности.

Установив точку зрения на вопрос, защитник прочел присяжным страницы из Каспара, Шюлэ, Гольцендорфа и др., доказывающих то же положение, которое утверждалось и вызванными психиатрами. Особенное впечатление производили страницы из книги доктора Шюлэ, из Илленау «Курс психиатрии» о детях-наследственниках. Казалось, что это не из книги автора, ничего не знающего про Прасковью Качку, а лист, вырванный из истории ее детства. Затем началось изложение фактов судебного следствия,

доказывающих, что Прасковья Качка именно такова, какой ее представляли эксперты в период от зачатия до оставления ею домашнего очага.

Само возникновение ее на свет было омерзительно. Это не благословенная чета предавалась естественным наслаждениям супругов. В период запоя, в чаду вина и вызванной им плотской сладострастной похоти, ей дана жизнь. Ее носила мать, постоянно волнуемая сценами домашнего буйства и страхом за своего грубо-разгульного мужа. Вместо колыбельных песен до ее младенческого слуха долетали лишь крики ужаса и брани да сцены кутежа и попоек. Она потеряла отца будучи 6 лет. Но жизнь от того не исправилась. Мать ее, может быть, надломленная прежней жизнью, захотела пожить, подышать на воле, но она очень скоро вся отдалась погоне за своим личным счастьем, а детей бросила на произвол судьбы. Ее замужество за бывшего гувернера ее детей, ныне высланного из России, Битмида, который моложе ее чуть не на 10 лет; ее дальнейшее поглощение своими новыми чувствами и предоставление детей воле судеб; заброшенное, неряшливое воспитание; полный разрыв чувственной женщины и иностранца-мужа с русской жизнью, с русской верой, с различными поверьями, дающими столько светлых, чарующих детство радостей; словом, семя жизни Прасковьи Качки было брошено не в плодоносный тук, а в гнилую почву. Каким-то чудом оно дало — и зачем дало? — росток, но к этому ростку не было приложено заботы и любви: его вскормили и взлелеяли ветры буйные, суровые вьюги и беспорядочные смены стихий. В этом семействе, которое, собственно говоря, не было семейством, а механическим соединением нескольких отдельных лиц, полагали, что сходить в церковь, заставить пропеть над собой брачные молитвы значит совершить брак. Нет, от первого поцелуя супругов до той минуты, когда наши дети, окрепшие духом и телом, нас оставляют для новых, самостоятельных союзов, брак не перестает быть священной тайной, высокой обязанностью мужа и жены, отца и матери, нравственно ответственных за рост души и тела, за направление и чистоту ума и воли тех, кого вызвала к жизни супружеская любовь.

Воспитание было, действительно, странное, фундамента не было, а между тем, в присутствии детей, и особенно в присутствии Паши, любимицы отчима, не стесняясь, говорили о вещах выше ее понимания, осмеивали и осуждали существующие явления, а взамен ничего не давали. Таким образом, воспитание доразрушило то, чего не могло разрушить физическое нездоро-

вье. О влиянии воспитания нечего и говорить. Не все ли мы теперь плачемся, видя, как много бед у нас от нерадения семейств к этой величайшей обязанности отцов?

В дальнейшем ходе речи были изложены, по фактам следствия, события от 13 до 16 лет жизни Качки.

Стареющая мать, чувствуя охлаждение мужа, вступила в борьбу с этим обстоятельством. При постоянных переездах с места на место, из деревни то в Петербург, то в Москву, то в Тулу, ребенок нигде не может остаться, освоиться, а супруги между тем поминутно в перебранках из-за чувства. Сцены ревности начинают наполнять жизнь Битмидов. Мать доходит до подозрений к дочери и, бросив мужа, а с ним и всех детей первого брака, сама уезжает в Варшаву. Проходят дни и годы, а она даже и не подумает о судьбе детей, не поинтересуется ими.

В одиночестве, около выросшей в девушку Паши, Битмид-отчим, действительно, стал мечтать о других отношениях. Но когда он стал высказывать их, в девушке заговорил нравственный инстинкт. Ей страшно стало от предложения и невозможно долее оставаться у отчима. Ласки, которые она считала за отцовские, оказались ласками мужчины-искателя; дом, который она принимала за родной, стал чужим. Нить порвалась. Мать далеко... Бездомная сирота ушла из дому. Но куда, к кому?.. Вот вопрос.

В Москве была подруга по школе. Она — к ней. Там ее приютили и ввели в кружок, доселе ею неведанный. Целая кучка молодежи живут, не ссорясь, читают, учатся. Ни сцен ее бывшего очага, ни плотоядных инстинктов она не видит. Ее потянуло сюда. Здесь на нее ласково взглянул Байрашевский, выдававшийся над прочими знанием, обстоятельностью. Бездомное существо, зверек, у которого нет пристанища, дорого ценит привет. Она привязалась к нему со всем жаром первого увлечения. Но он выше ее: другие его понимают, а она нет. Начинается догонка, бег; как и всякий бег — скачками. На фундаменте неподеланного и превратного воспитания увлекающаяся юность, увидевшая в ней умную и развитую девушку, начинает строить беспорядочное здание: плохо владеющая, может быть, первыми началами арифметики, садится за сложные формулы новейших социологов; девушка, не работавшая ни разу в жизни за вознаграждение, обсуждает по Марксу отношения труда и капитала; не умеющая перечислить городов родного края, не знающая порядком беглого очерка судеб прошлого человечества, читает мыслителей, мечтающих о новых межах для будущего. Понятно,

что звуки доносились до уха, но мысль убегала. Да и читалось это не для цели знания: читать то, что он читает, понимать то, что его интересует, жить им — стало девизом девушки. Он едет в Питер. Она — туда. Здесь роман пошел к развязке. Юноша приласкал девушку, может быть, сам увлекаясь, сам себе веря, что она ему по душе пришлась. Началось счастье. Но оно было кратковременно. Легко загоревшаяся страсть легко и потухла у Байрашевского. Другая женщина приглянулась, другую стало жаль, другое состояние он смешал с любовью, и легко и без борьбы он пошел на новое наслаждение.

Она почувствовала горе. Она узнала его. В словах, которые воспроизвести мы теперь не можем, было изложено, каким ударом было для покинутой ее горе. Кратковременное счастье только больнее, жгучее сделало для нее ее пустую, бесприютную, одинокую долю. Будущее с того шага, как захлопнется навсегда дверь в покой ее друга, представлялось темным, далеким, не озаренным ни на одну минуту, неизвестным. И она услыхала первые приступы мысли об уничтожении. Кого? Себя или его — она сама не знала. Жить и не видеть его, знать, что он есть и не мочь подойти к нему — это какой-то неестественный факт, невозможность. И вот, любя его и ненавидя, она борется с этими чувствами и не может дать преобладание одному над другим.

Он поехал в Москву, она, как ягненок за маткой, за ним, не размышляя, не соображая. Здесь ее не узнали. Все в ней было перерождено: привычки, характер. Она вела себя странно; непривычные к психиатрическим наблюдениям лица, и те узнали в ней ненормальность, увидав в душе гнетущую ее против воли, свыше воли тоску. Она собирается убить себя. Ее берегут, остаются с ней, убирают у ней револьвер. Порыв убить себя сменяется порывом убить милого. В одной и той же душе идет трагическая борьба: одна и та же рука заряжает пистолет и пишет на самое себя донос в жандармское управление, прося арестовать опасную пропагандистку Прасковью Качку, очевидно, желая, чтобы посторонняя сила связала ее больную волю и помешала идее перейти в дело. Но доносу, как и следовало, не поверили.

Наступил последний день. К чему-то страшному она готовилась. Она отдала первой встречной все свои вещи. Видимо, мысль самоубийства охватила ее. Но ей еще раз захотелось взглянуть на Байрашевского. Она пошла. Точно злой дух шепнул ему новым ударом поразить грудь полуребенка, страдалицы: он сказал ей, что приехала та, которую он любит, что он встретил ее, был с ней, может быть, огнем горели его глаза, когда он переда-

вал, не щадя чужой муки, о часах своей радости. И представилось ей в разрезе с ее горем, ее покинутой и осмеянной любовью, молодое чужое счастье. Как в вине и разгуле пытается иной забыть горе, попыталась она в песнях размыкать свое; но песни или не давались ей, или будили в ней воспоминания прошлого утраченного счастья и надрывали душу. Она пела как никогда; голос ее был, по выражению юноши Малышева, страшен. В нем звучали такие ноты, что он, мужчина молодой, крепкий, волновался и плакал. На беду попросили запеть ее любимую песню из Некрасова «Еду ли ночью по улице темной». Кто не знает могучих сил этого певца страданий; кто не находил в его звучных аккордах отражения своего собственного горя, своих собственных невзгод? И она запела... и каждая строка поднимала перед ней ее прошлое со всем его безобразием и со всем гнетом, надломившим молодую жизнь. «Друг беззащитный, больной и бездомный, вдруг предо мной промелькнет твоя тень», — пелось в песне, а перед воображением бедняжки рисовалась сжимающая сердце картина одиночества. «С детства тебя невзлюбила судьба; суров был отец твой угрюмый» — лепетал язык, а память подымала из прошлого образы страшнее, чем говорилось в песне. «Да не на радость сошлась и со мной...» — поспевала песня за новой волной представлений, воспроизводивших ее московскую жизнь, минутное счастье и безграничное горе, сменившее короткие минуты света. Душа ее надрывалась, а песня не щадила, рисуя и гроб, и падение, и проклятия толпы. И под финальные слова: «Или пошла ты дорогой обычной и роковая свершилась судьба» — преступление было сделано.

Сцена за убийством, поцелуй мертвого, плач и хохот, констатированное всеми свидетелями истерическое состояние, видение Байрашевского... все это свидетельствует, что здесь не было расчета, умысла, а было то, что на душу, одаренную силой в один талант, насело горе, какого не выдержит и пятиталантная сила, и она задавлена им, задавлена не легко, не без борьбы. Больная боролась, сама с собой боролась. В решительную минуту, судя по записке переданной Малышеву для передачи будто бы Зине, она еще себя хотела покончить, но по какой-то неведомой для нас причине одна волна, что несла убийство, перегнала другую, несшую самоубийство, и разрешилась злом, унесшим сразу две жизни, ибо и в ней убито все, все надломлено, все сожжено упреками неумирающей совести и сознанием греха.

Я знаю, что преступление должно быть наказано и что злой должен быть уничтожен в своем зле силой карающего суда. Но

присмотритесь к этой, тогда 18-летней женщине, и скажите мне, что она? Зараза, которую нужно уничтожить, или зараженная, которую надо пощадить? Не вся ли жизнь ее отвечает, что она — последняя? Нравственно гнилы были те, кто дал ей жизнь. Росла она как будто бы между своими, но у ней были родственники, а не было родных, были производители, но не было родителей. Все, что ей дало бытие и форму, заразило то, что дано. На взгляд практических людей — она труп смердящий. Но правда людей, коли она хочет быть отражением правды Божией, не должна так легко делать дело суда. Правда должна в душу ее войти и прислушаться, как велики были дары унаследованные, и не переборола ли их демоническая сила среды, болезни и страданий? Не с ненавистью, а с любовью судите, если хотите правды. Пусть, по счастливому выражению псалмопевца, правда и милость встретятся в вашем решении, истина и любовь облобызаются. И если эти светлые свойства правды подскажут вам, что ее «я» не заражено злом, а отвертывается от него и содрогается и мучится, не бойтесь этому кажущемуся мертвецу сказать то же, что вопреки холодного расчета и юдольной правды книжников и фарисеев сказано было Великой и Любвеобильной Правдой четверодневному Лазарю: «гряди вон».

Пусть воскреснет она, пусть зло, навеянное на нее извне, как пелена гробовая спадет с нее, пусть правда и ныне, как и прежде, живит и чудодействует! И она оживет. Сегодня для нее великий день. Бездомная скиталица, безродная, ибо разве родная ее мать, не подумавшая, живя целые годы где-то, спросить: а что-то поделывает моя бедная девочка, — безродная скиталица впервые нашла свою мать — родину, Русь, сидящую перед ней в образе представителей общественной совести. Раскройте ваши объятия, я отдаю ее к вам. Делайте, что совесть вам укажет. Если ваше отеческое чувство возмущено грехом детища, сожмите гневно объятия, пусть с криком отчаяния сокрушится это слабое создание и исчезнет. Но если ваше сердце подскажет вам, что в ней, изломанной другими, искалеченной без собственной вины, нет места тому злу, орудием которого она была; если ваше сердце поверит ей, что она, веруя в Бога и в совесть, мучениями и слезами омыла грех бессилия и помраченной болезнью воли, — воскресите ее, и пусть ваш приговор будет новым рождением ее на лучшую, страданиями умудренную жизнь.

После речи защитника суд поставил на разрешение присяжных заседателей следующие допросы: 1) Доказано ли, что 15 марта

1879 г. в Москве, в доме Квирина, Басманной части, в 8-м часу вечера, в присутствии нескольких лиц дворянка Прасковья Качка выстрелом из револьвера в упор, направленного ею в правый висок, лишила жизни дворянина Бронислава Байрашевского? 2) Если изложенное выше доказано, то доказано ли, что Прасковья Качка совершила это деяние в припадке умоисступления и совершенного беспамятства, от болезни происходящего? 3) Если изложенное в первом вопросе доказано, а изложенное во втором вопросе не доказано, то виновна ли подсудимая, дочь потомственного дворянина Прасковья Петровна Качка, в том, что имея намерение лишить жизни дворянина Байрашевского и зная, что он будет вечером 15 марта 1879 г. на собрании товарищей у дворянина Гортынского, пришла к Гортынскому с заряженным револьвером и, находясь там, сначала принимала участие в общем пении, а затем, в 8 часов вечера, когда смерклось и огонь еще не был подан, быстро в упор прицелилась Байрашевскому в правый висок и, спустив курок, одним выстрелом лишила его жизни. По ходатайству прокурора был поставлен четвертый вопрос: если Прасковья Качка не виновна по третьему вопросу, то не виновна ли она в том, что, находясь 15 марта 1879 г. на собрании товарищей у дворянина Гортынского, под влиянием чувства раздражения, вызванного в ней холодностью и равнодушием к ней Байрашевского, бывшим при ней заряженным револьвером с целью лишить его жизни одним выстрелом в висок причинила ему смерть?

После краткой речи председательствовавшего присяжные заседатели удалились в совещательную комнату и возвратились, вынеся на первый вопрос ответ: «Да, доказано», и на второй вопрос «Да, доказано». Окружной суд определил подсудимую, дочь потомственного дворянина Прасковью Качку, 19 лет, признанную решением присяжных заседателей совершившею смертоубийство в болезненном припадке умоисступления и совершенного беспамятства, отдать для лечения ее и присмотра за ней в больницу, где и оставить до совершенного ее выздоровления.

Печатается по изданию:
Русские судебные ораторы в известных уголовных процессах XIX века. — Тула, 1996. — С. 458—481.

ДЕЛО О КРАЖЕ САРМАТСКИХ ФАЛАРОВ

Золотые сарматские фалары — древние украшения конской сбруи, принадлежавшие некогда сарматскому воину, а через много веков найденные археологами при раскопках и хранившиеся в Ростовском областном музее, были украдены оттуда неким Краюшиным, переплавлены и превращены частью в золотые слитки, а частью — в заготовки для зубных протезов и нательные крестики.

Дело рассматривалось Ростовским областным судом в 1971 году. Обстоятельства дела просты и понятны из текста самой речи.

Обвинительная речь прокурора Ю. А. Костанова

Товарищи судьи!

Фабула настоящего дела проста: 23-летний Василий Краюшин, нигде в то время не работавший, в ночь с 30 июня на 1 июля этого года проник при помощи веревочной лестницы через окно второго этажа в здание Ростовского областного краеведческого музея и похитил оттуда ценности, которые затем пытался реализовать.

К ответственности привлечены и предстали перед Вами сам похититель и человек, способствовавший реализации похищенного. (За которым, впрочем, есть и свои собственные грехи.)

Предмет разбирательства по настоящему делу включает в себя еще два немаловажных обстоятельства: во-первых, похищены были вещи совершенно уникальные — золотые сарматские фалары, найденные при раскопках в 1962 году; во-вторых, преступники совершили посягательство на святая святых нашей экономики — на нашу финансовую систему, нарушив правила о валютных операциях.

Я думаю, нет нужды задерживать долго Ваше внимание на доказанности вины подсудимых: их собственное признание, обнаружение при обысках золота в слитках и изделиях, обнаружение извлеченных из фаларов бирюзовых камней, показания сви-

детелей Корнолеповой, Голанова, Анатолия Лозинского, — весьма красноречивы и в комментариях не нуждаются.

Для того, чтобы Ваш вывод о виновности Краюшина и Лозинского был полным, мало сказать, что была кража, надо сказать и что именно было украдено. И первый вопрос на этом пути, который перед нами возникает, — возможно ли вообще ограничиться только фабулой дела: влез, украл и продавал украденное?

Должны ли мы помнить о происхождении фаларов, об их уникальности, об их научной, исторической, эстетической ценности, их особом значении для нас с Вами, для всего нашего народа? Не будет ли учет этих обстоятельств нарушением требований судейской объективности и беспристрастности?

Нет! Мы не можем отрешиться от этих обстоятельств дела.

Мерилом всякого преступления является тот вред, который причиняет обществу преступник. А значит, мы должны выяснить, что значит для нас, для нашего общества, фалары, варварски уничтоженные Краюшиным.

Вы знаете, что они из себя представляли. Их всего было четырнадцать — два больших фалара, две большие золотые круглые бляхи, и двенадцать малых. Предназначены они были, как Вы знаете, для украшения конской сбруи.

Два больших, величиной с чайное блюдце, и двенадцать малых — меньших по размерам. Осталось только семь. Семь малых и ни одного большого.

Экспертиза, исходя из разных критериев, определяет их стоимость в пятьсот тысяч рублей.

Насколько верна эта оценка? Насколько нам нужно с нею согласиться?

Здесь прежде всего следует задать вопрос — нужно ли ценить фалары по весу золота и серебра, входящих в них? Или нужно избрать какие-то иные критерии?

Экспертиза, отвечая на поставленные перед нею вопросы, говорит, что стоимость фаларов определяется ею на основании трех критериев: стоимости входящих в них драгоценных металлов, фактической стоимости фаларов как уникальных предметов рубежа нашей эры; и, наконец, ценность фаларов как высокохудожественных произведений сарматского искусства. Причем: «Два последних критерия являются главными в оценке изделий, хотя стоимость их и не может быть определена с абсолютной точностью», — это цитата из заключения экспертов.

Мне представляется, что точные размеры стоимости драгоценных металлов, входящих в фалары, не может иметь для нас

решающего значения (как это, впрочем, и указано в заключении экспертизы).

Мы не можем стать на точку зрения, согласно которой стоимость, допустим, картин Рембрандта или Репина будет оцениваться по цене холста и рамы. Стоимость предметов искусства складывается не только из стоимости материала, из которого они сделаны.

Совершенно правильно экспертиза считает главными два других критерия — научную и художественную ценность, учитывает уникальность фаларов.

Должны ли мы относиться к фаларам, как к ювелирному изделию, исходить при их оценке из тех же критериев, из каких исходим при оценке продаваемых в магазинах системы «Ювелирторга» изделий?

Нет и еще раз нет, потому что это ювелирные изделия особого рода; это изделия, изготовленные на рубеже нашей эры.

Их происхождение определяется историками промежутком с III по I век до нашей эры, с большей точностью этого сделать нельзя. То есть, они были изготовлены примерно две тысячи лет тому назад. И конечно же критерии, которые мы сейчас предъявляем к ювелирным изделиям, не могут быть применены к предметам, изготовленным так давно.

Из чего же следует нам исходить?

Прежде всего следует исходить, как я уже говорил, из уникальности, научной и художественной ценности.

Нам могут сказать, что определять столь высоко стоимость фаларов не нужно, не нужно соглашаться с такой оценкой. Почему? Потому что их не нужно восстанавливать. Потому что на вопрос: «Есть ли смысл в том, чтобы их восстановить? Исторический, научный, художественный, какой угодно?», — эксперты говорят: «Нет, такого смысла нет». Отсюда, казалось бы, и впрямь можно сделать вывод: если нет никакого смысла в их восстановлении, так и не было, по-видимому, смысла в том, что они были вообще. А раз так, то зачем столь дорого ценить уже не нужные никому вещи? Значит, и цена фаларов должна определяться стоимостью золота и серебра, из которого они были сделаны.

Мы не можем согласиться с таким доводом.

Нет смысла в восстановлении фаларов не потому, что они никому не нужны, не потому, что они не представляют никакой ценности, а потому, что их восстановить невозможно.

Потому, что в «восстановленном» виде, если здесь вообще применимо это слово — «восстановление», они такой ценности представлять, безусловно, не будут.

Если изготовить их приближенные копии, то к ним мы должны будем относиться, как относимся к изделиям, продаваемым «Ювелирторгом». Это будут произведения ювелирного искусства наших дней, лишь внешне напоминающие похищенные и уничтоженные Краюшиным фалары.

Насколько компетентна экспертная комиссия, состоящая из историков и археологов, когда она определяет стоимость фаларов как высокохудожественных произведений? Ведь эксперты не искусствоведы. Следует ли здесь верить экспертам?

Безусловно, следует, поскольку речь идет о высокохудожественных произведениях сарматского искусства, о произведениях искусства не нынешнего, не современного нам, а произведениях искусства двухтысячелетней давности, и потому первое и единственное слово, которое нужно услышать — это слово историков. И это слово было произнесено совершенно ясно и отчетливо: похищенные фалары стоили не менее пятисот тысяч рублей.

Достаточно ли точна эта оценка? Экспертиза говорит, что определить точно стоимость фаларов невозможно. Что значит определить размеры чего-либо неточно? Это значит определить их в каком-либо приближении, установить какие-то границы. Нам экспертиза говорит, что и здесь существуют такие границы и что как раз пятьсот тысяч рублей — нижняя граница этого приближения. И потому, говоря о пятистах тысячах рублей, мы вот это сомнение, сомнение в определении точных размеров стоимости, решаем в пользу подсудимого в полном соответствии с нашим уголовно-процессуальным законодательством.

Понимал ли Краюшин, что похищает он не семь кусочков золота, а вещь, «не имеющую цены» и оцененную в 500 тысяч рублей? Осознавался ли им истинный размер стоимости похищенных фаларов?

Ответ на этот вопрос должен быть положительным.

Конечно, Краюшин, похищая фалары, не знал и не мог знать, что они будут потом оценены именно в 500 тысяч рублей.

Но он не мог назвать эту цифру не потому, что в оценке фаларов расходится с экспертной комиссией.

Краюшин, конечно, не занимался подсчетами: сколько рублей и копеек стоят фалары, он не думал о том, что они стоят на самом деле для государства.

Да и часто ли мы встретим вора, который с бухгалтерской аккуратностью высчитывает цену вещи, которую он собирается украсть?!

Краюшин думал только о тех суммах, которые он сам извлечет из фаларов. Впрочем, и эти суммы рисовались в его воображении не слишком определенно.

Что знал Краюшин о фаларах?

Краюшин решил украсть золото не из ювелирного магазина и не из не охраняемой никем ювелирной мастерской в Батайске.

Он пришел в музей. И, похищая ценности из музея, он знал, что этим ценностям более двух тысяч лет.

Он сам сказал, что пришел в музей из интереса к истории. И в музее он смотрел не только на фалары. Но уж стенд с фаларами он изучал достаточно подробно!

На стенде была табличка с описанием экспонатов. Читал ли он это описание? — Безусловно. Из этого описания Краюшин узнал, что римские чаши на том же стенде — серебряные (и потому их не украл). Из этого же описания Краюшин узнал, что фалары — золотые. (Ведь если бы не было уверенности в том, что добычей будет чистое золото, то и рисковать было бы бессмысленно!)

Но в описании было сказано не только то, что фалары — золотые.

Было написано, и что возраста они более чем двухтысячелетнего, и что принадлежали некогда сарматскому вождю, и что являются высокохудожественными изделиями сарматского искусства, и даже то, что они были выполнены в «сарматском зверином стиле».

Краюшин читал все это и значит понимал, на что посягает.

Понимал, что фалары представляют большую ценность не в «рублевом» исчислении, а в смысле культурном, в смысле историческом; являются памятниками цивилизации, существовавшей две тысячи лет назад.

Понимал он все это не в деталях. С него нельзя требовать тех же знаний, какие показали нам члены экспертной комиссии. Он может не знать, что курган, при раскопках которого были найдены фалары, называется Садовый; он может не знать, как назывались вкрапленные в фалары камешки; может быть, он не запомнил, что стиль, в котором они изготовлены, называется «полихромный звериный стиль».

Но эти детали и не важны.

Важно то, что он понимал, что это за ценности.

Но ведь историческая и культурная ценность, наличие значительного количества драгоценных металлов — это именно те критерии, из которых исходила в оценке фаларов экспертная комиссия.

А, значит, Краюшину правильно вменено в вину хищение социалистического имущества на такую большую сумму — 500 тысяч рублей.

Я еще раз повторяю, у Краюшина не появилось и мысли о том, что фалары стоят пятьсот тысяч рублей. Не потому, что он ценил их дешевле. Нет.

Просто Краюшину незачем было оценивать фалары. Его интересовала только стоимость золота.

Главным в фаларах, и не только в фаларах, для Краюшина было золото.

Золото было его путеводной звездой. Оно вело его в Якутию, оно вернуло его сюда, оно завело его в музей, и оно в конечном итоге привело его на скамью подсудимых.

Столь же роковую роль сыграло золото и в судьбе Лозинского.

Сперва оно заставило его заниматься частнопредпринимательской деятельностью, затем — через нарушение правил о валютных операциях — привело его также сюда, в этот судебный зал.

Характерно, что даже в музее Краюшин прежде всего обращал внимание на золотые вещи. Вы помните вопрос, который ему был задан о других экспонатах, увиденных им в музее. Вы помните это перечисление, которое он начал; он говорил о золотом горите, он говорил о золотом окладе ножен меча, он говорил о позолоченной рукояти меча, он говорил опять же о злосчастных фаларах.

Золото, золото, золото и золото.

Оно затмило все в его жизни, ничего другого, кроме золота, он не видел.

Чтобы извлечь золото из фаларов, Краюшин не остановился и перед их разрушением. Не смутил его даже двухтысячелетний возраст фаларов.

Лозинский настолько был увлечен блеском монет и слитков, что совершенно не интересовался, откуда у Краюшина могли появиться слитки золота? Мы знаем, что в нашей области нет золотоносных рудников, не находят здесь и золотых самородков.

Да даже если бы и нашли, то это золото не должно было бы находиться в свободном обращении. Лозинский прекрасно зна-

ет, прекрасно понимает, что не может у Краюшина золото просто так появиться. Не может он просто так его раздобыть.

Он прекрасно понимает, что Краюшину нужна бензиновая горелка, чтобы расплавить золото (причем плавил он его даже дважды: один раз сам, один раз давал Лозинскому); ради этого плавления он прибежал в больницу к Лозинскому за горелкой. Но Лозинский говорит: «Я, мол, не знаю, для чего она ему была нужна. Может быть, для рыбной ловли».

Видите ли, такие они большие друзья, что к больному, находящемуся на стационарном лечении Лозинскому прибегает Краюшин за бензиновой горелкой для того только, чтобы грузило себе переплавить!

Но все эти вопросы Лозинского совершенно не волновали. Зачем ему это нужно?

Деньги не пахнут.

Золото очень ярко, золото звонко.

Незачем интересоваться еще чем-то иным, знать что-то еще. Незачем.

И Лозинский «не знает».

Он «не знает», зачем Краюшину горелка, «не знает», откуда у Краюшина золото, «не знает», почему он сам занимался частнопредпринимательской деятельностью. Он ведь так и отвечал на наши вопросы.

И точно так же, как некий городничий, не знал, почему оказалась высеченной унтер-офицерская вдова, и потому оказалось, что эта вдова сама себя высекла. Точно так же Лозинский не знает, зачем ему понадобилась монета, которую он взял у Корнолеповой.

Вы слышали его ответ: «Я, — говорит, — хочу монеты коллекционировать, и, может быть, поэтому я ее себе оставил».

Но вот тут Лозинский сам себя как раз и высек.

Лозинский «не знал», а мы — знаем.

Кольца, как он сам сказал, данные им взамен монеты, стоили 152 рубля, а монета стоила почти 200 рублей.

Вот этой разницей вполне объясняется и все то, чего «не знал» Лозинский, и весь его интерес коллекционера к монетам. (Причем в этой коллекции, как ни странно, других монет обнаружено не было. Интересная коллекция!)

Если бы не было таких, как Лозинский, если бы Лозинский заведомо для Краюшина не был готов ему оказать помощь в реализации золота, то Краюшин не совершил бы кражи фаларов из музея.

Мы знаем, что Краюшин мог, безусловно, рассчитывать на помощь Лозинского.

Откуда мы это знаем? Это не домыслы и не предположения.

Задолго до кражи фаларов из музея, задолго до того, как мысль о самой краже появилась у Краюшина, он уже давал незаконно купленное в Якутии золото Лозинскому, и Лозинский из этого золота частным образом изготовил ему кое-какие ювелирные изделия.

Да, если бы не Лозинский, если бы Краюшин не знал заранее, что он сможет переплавить фалары и реализовать золото, то фалары, по-видимому, не были бы украдены.

Но это ни в коей мере не извиняет самого Краюшина.

Краюшин ранее судим и никаких выводов для себя из этого печального факта не сделал.

Попал он в места лишения свободы несовершеннолетним, а вышел оттуда уже взрослым.

Краюшин предстал перед нами, как «летун», не имеющий привычки к систематическому труду. Как человек, пытающийся легким заработком улучшить свое материальное положение. Как человек, который способен прокутить в ресторане за раз почти полтораста рублей.

Вред, причиненный Краюшиным обществу, не исчерпывается теми пятью сотнями тысяч, в какие оцениваются фалары экспертизой. Не исчерпывается он и суммой валютных сделок. Вовсе нет. Есть вещи гораздо весомее и дороже золота.

Это человеческая культура и преемственность поколений, это дух народа, его прошлое, его традиции.

Две тысячи лет отделяют нас от сарматов.

За две тысячи лет на этой земле произошло множество катастроф: пожаров, наводнений, войн;

по этой земле прошли разгромившие сарматов полчища готов и гуннов;

здесь жили славившиеся буйными набегами хазары;

жили здесь печенеги и половцы;

прокатилась волна татаро-монгольского нашествия;

войны с Турцией Петра I и Екатерины II;

восстание Булавина и Разина, Гражданская и Великая Отечественная войны, — а фалары все это время лежали в земле и ждали своего часа. Ничто их не тронуло, и никакие катастрофы их не коснулись.

Наконец они обнаружены, описаны и выставлены в музее.

И мы видим, что и две тысячи лет назад люди так же, как мы, радовались красивым вещам, так же, как и мы, старались украшать свой быт, так же, как мы, стремились к прекрасному.

Фалары стали одним из мостиков, перекинутых через пропасть времени. Но вот появился Краюшин. И то, чего не сделали готы, гунны, хазары и половцы, то, чего не сделали сотни и тысячи войн, наводнений, пожаров, сделал Краюшин.

Но наш гнев должен пасть на голову не одного только Краюшина. И не только Лозинский как помощник Краюшина заслужил этот гнев.

Одним из важнейших обстоятельств, способствовавших краже фаларов, была слабая охрана выставленного в музее национального достояния.

Мы знаем, что фалары уникальны. Мы знаем, что их стоимость чрезвычайно велика. В отличие от Краюшина, люди, которые хранили фалары, должны были думать об их действительной стоимости задолго до того, как мы их об этом спросили уже после кражи.

И тем не менее охрана фаларов была на недопустимо низком уровне.

И я от имени государства — как прокурор, от имени всего нашего народа, — как советский гражданин, должен выразить крайнее возмущение по этому поводу.

Это национальное достояние, оно не принадлежит лично директору музея или хранителю музейных фондов, оно не принадлежит начальнику отдела вневедомственной охраны, на которых возложена забота о сохранности имевшихся в музее ценностей.

Как же эти лица и их подчиненные выполняли свой долг?

Внешне здесь все обстоит благополучно. Благополучно — если не вспоминать о том, что фалары все-таки украдены.

Работниками музея и работниками охраны соблюдены все требования действующих инструкций об охране ценностей, соблюдены требования заключенного между музеем и охраной договора.

Инструкции выполнены, договор соблюден — а ценностей нет!

Может быть, Краюшин действовал столь хитроумно, использовал столь изощренные методы, что смог преодолеть сложную систему запоров и решеток? Но мы знаем, что это не так.

Мы знаем: не было решеток, не было сложных запоров.

Не потому, что они не нужны. А потому, что они не предусмотрены инструкцией!

Налицо та самая ситуация, о которой можно сказать: «Формально — нормально, а по существу — издевательство».

Налицо самое наибюрократическое отношение к порученному делу, стремление к «бумажному» благополучию и полное отсутствие интереса к действительному положению.

Вы помните, что на предложение поставить железные решетки на окна, директор музея ответил, что музей не тюрьма и решетки на музейных окнах не нужны.

Что это, как не издевательство над здравым смыслом?!

Так ретиво возражавший против решеток на окнах товарищ Зимовнов уже не директор музея. В музее оборудуется специальное помещение для экспонирования особо ценных экспонатов. Казалось бы, практические выводы из преподанного Краюшиным урока сделаны.

Сделаны, но не все.

И здесь приходится обратиться к инструкциям и договору, которыми руководствовались музеи и отдел охраны.

Учет и хранение музейных ценностей в нашей стране до сих пор производится в соответствии с инструкцией Министерства финансов СССР № 1319 от 16 сентября 1949 года и инструкцией Министерства культуры СССР от 2 апреля 1968 года.

Обе инструкции требуют, чтобы экспонируемые ценности были размещены в застекленных, запираемых и опломбированных стендах, — и только.

Фалары находились под стеклом в опломбированном стенде. Кроме того, стенд (уже в соответствии с договором между охраной и музеем) был заблокирован.

Что значит: опломбированный стенд?

Это значит, что на стенд навешена пломбочка — бумажная или свинцовая.

Что значит: заблокированный стенд?

Это значит, что, если разбить стекло или сорвать замок со стенда, то на первом этаже у сторожа зазвенит звонок.

Пломбы сорваны, стекла разбиты, звонок зазвенел.

Что делает сторож?

Сторож — пожилая женщина, инвалид — в полном соответствии с требованиями договора звонит по телефону в милицию.

Если бы она и захотела, то не смогла бы справиться с Краюшиным.

Но ведь от нее и вовсе не требовалось хоть как-то пресекать его действия!!!

Дальнейшее известно. Милиция прибыла к музею с переулка Халтуринского до проспекта Соколова через 10—15 минут, а Краюшину за это время нужно было всего лишь сорвать фалары и пройти два метра от стенда до окна, выскочить в окно и убежать по другой улице.

И все — и фаларов в результате нет.

Формально мы не можем предъявить никаких претензий к музею и охране — они по крайней мере выполнили инструкции.

Но, как мы видели, соблюдение инструкций об охране ценностей и сама охрана ценностей — далеко не одно и то же. Вот на это, на качество инструкций об охране музейных ценностей и необходимо обратить внимание Министерства культуры СССР путем вынесения частного определения.

Однако вернемся к Краюшину.

Плохая охрана никогда не освобождает вора от ответственности.

Краюшин взял то, что плохо лежит. Раз плохо лежит, мы должны указать тем, от кого это зависит, чтобы лежало хорошо. В то же время мы обязаны с Вами наказать Краюшина, мы обязаны правильно квалифицировать его действия.

Действия Краюшина предварительным следствием квалифицированы статьей 93[1] и частью 1 статьи 88 Уголовного кодекса Российской Федерации.

Хищение золотых фаларов из музея, поскольку они представляют собой столь большую ценность и оцениваются не менее чем в 500 тысяч рублей, правильно квалифицировано как хищение государственного имущества в особо крупных размерах статьей 93[1] Уголовного кодекса.

Далее, действия Краюшина в части скупки золота в Якутии, продажи золота из фаларов и сделки с крестиками с Лозинским квалифицированы частью 1 статьи 88 Уголовного кодекса как нарушение правил о валютных операциях.

Нарушены ли были такие правила?

Да, нарушены.

Потому что в силу статьи 1 Постановления ВЦИК и Совнаркома от 7 января 1937 года в нашей стране исключительное право на совершение сделок с драгоценными металлами, камнями, валютой предоставлено только Государственному банку СССР.

Существующие изъятия — это приемка «Ювелирторгом» драгоценных металлов у населения — не включают те случаи, которые имели место. Лозинский не был представителем «Ювелирторга», и Краюшин государству ценности не сдавал.

Здесь имела место купля-продажа драгоценных металлов между частными лицами, и правильно квалифицированы эти действия как нарушение правил о валютных операциях.

Если сделка с крестиками, заключенная между Краюшиным и Лозинским, вменяется Краюшину как нарушение правил о валютных операциях, то совершенно ясно, что действия Лозинского по этому же эпизоду должны квалифицироваться точно так же.

Здесь — одно преступление, совершенное двумя лицами, правильно квалифицированное по части 1 статьи 88 Уголовного Кодекса.

Кроме того, мы знаем, что Лозинский в рабочее время, работая ювелиром мастерской «Приборобытремонта» изготовил «бесквитанционно», как тут говорят, перстень-печатку для Краюшина, обручальное кольцо для его тестя, серьги для его тещи, два крестика для самого Краюшина и еще десять собирался сделать. Изготовил точно так же «бесквитанционно» для Корнолеповой зубные диски. И все эти действия Лозинского должны быть квалифицированы нами не просто как «бесквитанционная» работа. Эта частная лавочка под вывеской государственной мастерской не может быть расценена иначе, как частнопредпринимательская деятельность под прикрытием государственных форм, т. е. преступление, предусмотренное частью 1 статьи 153 Уголовного Кодекса.

Товарищи судьи!

Чтобы Ваш приговор был справедливым, надо не только правильно квалифицировать действия виновных, надо правильно, в соответствии с содеянным и иными данными об их личностях, определить наказание.

Содеянное Краюшиным характеризует его как человека, представляющего большую общественную опасность, и потому назначенная ему мера наказания должна быть очень суровой.

Я считаю, что на основании части 1 статьи 88 УК РСФСР, санкция которой предусматривает лишение свободы от 3 до 8 лет с конфискацией имущества или без таковой, со ссылкой или без нее, на основании санкции этой статьи Краюшин должен быть наказан лишением свободы на длительный срок.

Санкция статьи 93[1] предусматривает возможность сурового наказания — от 8 лет лишения свободы и до расстрела. И за это преступление Краюшин должен быть наказан очень, и очень сурово.

Избирая меру наказания Краюшину, мы, безусловно, не можем отрешиться от того громадного и невосполнимого вреда, который он причинил. Но мы должны помнить и о том, что Краюшин рос не в очень благоприятных условиях. Мы знаем, что задолго до своего совершеннолетия он приехал из Тбилиси — со своей родины — в нашу Ростовскую область с матерью и отчимом. Уже в то время родного отца не было рядом с ним.

Мы слышали здесь, что его отношения с отчимом были натянутыми.

В конце концов Краюшин стал жить один, отдельно от семьи, которую он не мог назвать своей.

Совершив преступление и отбыв за него наказание, он уже не вернулся к матери, не вернулся в дом, где хозяином был отчим.

Краюшин полностью сознался в том, что он сделал, и его показания способствовали расследованию. Это в силу действующего законодательства является смягчающим обстоятельством.

Мы знаем, что его показания послужили изобличению Лозинского, то, что он говорил и здесь, и на предварительном следствии способствовало установлению истины.

Мы не можем сказать, что признание Краюшина появилось в результате какого-то воздействия, под каким-то давлением, хотя бы даже под давлением собранных против него улик.

Он сознался сразу, как только был задержан. У него была возможность отпираться, препятствовать следствию, он мог, в частности, сказать, что золотые слитки, обнаруженные у него при задержании, не из музея. Но он этого не сделал.

И это смягчает его ответственность.

Обратимся к Лозинскому. Прежде всего нельзя, чтобы содеянное Лозинским померкло на фоне того, что сделал Краюшин.

Преступление Краюшина настолько из ряда вон выходящее, что невольное сравнение с ним Лозинского может привести к искаженным оценкам. Может даже показаться, что по сравнению с Краюшиным Лозинский почти и вовсе не преступник.

Но мы не должны так легко и просто оценивать этого человека.

Во-первых, совершенные Лозинским преступления и сами по себе достаточно серьезны.

Во-вторых, «деятельность» Лозинского в известной мере обусловила кражу фаларов Краюшнным.

Наконец, Лозинский как человек не вызывает особых симпатий. И самое важное здесь то, что даже по сравнению с Краюшиным Лозинский — человек неискренний.

Вы слышали его объяснения в суде. Все, что можно отрицать, он отрицает. Причем он не говорит: «Этого не было». Он говорит: «Я не знаю».

Мы-то знаем теперь цену его «незнанию»!

Мы привыкли судить о человеке по его отношению к труду, по его отношению к порученному делу.

Вернувшись из армии, Лозинский стал ювелиром, поступил в «Приборобытремонт», ему доверили мастерскую в Батайске.

Но тут и выяснилось, что работник Лозинский не слишком хороший. И не в том суть, что он не выполнял плана.

Дело не в процентах, ими далеко не всегда можно проверить трудолюбие человека.

Судебное следствие показало, что Лозинский не знает и не стремится узнать элементарных правил пробирного надзора, а вот «левые» заказы выполнять уже научился.

Но надо учесть и другое обстоятельство.

Лозинский болен, и болен тяжело. Болезнь его называется болезнью Верльгофа. Болезнь требует сложного лечения, нелегко переносится. Это, конечно же, должно сказаться на размерах наказания.

Следующий вопрос, который нужно решить — это вопрос о возмещении ущерба, а значит, и о судьбе гражданского иска.

Говоря о гражданском иске, надо вспомнить, что предъявлен он не только к Краюшину, но и к отделу охраны.

Предъявление гражданского иска к отделу охраны вообще ни на каком законе не основано. В силу статьи 29 УПК РСФСР мы в уголовном процессе можем предъявить исковые требования только к лицу, совершившему преступление, либо к лицам, которые за его действия ответственны.

Какие лица имеются в виду? Ни в коем случае не отдел охраны.

Имеется в виду какая-либо организация, ответственная за своего работника, или имеются в виду родители, которые обязаны платить за вред, причиненный их ребенком.

Значит этот ответчик — отдел охраны — выпадает полностью. Вся сумма должна быть взыскана с Краюшина. Мы должны взыскивать с него 500 тысяч рублей.

Дальше возникает серьезный вопрос: в чью пользу взыскать эти 500 тысяч рублей?

В пользу музея? Ведь гражданский иск заявлен музеем.

Ответ может быть только один: нет, не в пользу музея.

Музей не должен быть вообще гражданским истцом в нашем процессе. Истец ненадлежащий.

Единственным истцом в этом процессе может быть государство.

Похищено было национальное достояние, похищена была часть всесоюзного музейного фонда. Собственником фаларов было государство, а не музей. Музей — только хранитель. Музей не имел никаких прав по оперативному управлению имуществом, он не мог совершать с фаларами никаких сделок. Поэтому музей ничего не должен получить в возмещение ущерба. Взыскать 500 тысяч рублей надо в доход государства.

Далее — немаловажный вопрос, как поступить с теми вещественными доказательствами, которые у нас имеются.

Очень легко решить вопрос о бензиновой горелке, веревке и порванных брюках Краюшина — все это как не представляющее ценности должно быть уничтожено по Вашему приговору.

Вопрос о бирюзовых камешках тоже решается просто — они, конечно же, должны быть переданы музею, поскольку еще сохраняют определенную научную ценность. Как Вы слышали, их можно изучать: проанализировать их химический состав, произвести спектральный анализ.

Можно узнать, откуда они привезены и как они попали на Дон, потому что здесь таких камней нет. А это позволит выяснить, где они были изготовлены, какие товарные связи существовали у сарматов, и т. д.

Несколько сложнее вопрос о том, как поступить с теми золотыми вещами, тем золотом, которое изъято у Лозинского и Краюшина.

Все то золото, которое было золотом фаларов, помимо вставленных Анатолию Лозинскому зубов, конечно, должно быть изъято и обращено в доход государства в погашение ущерба.

В силу санкции части 1 статьи 88, конфискация предметов валютных сделок обязательна.

Но, решая вопрос о конфискации, решая вопрос об очередности погашения ущерба и конфискации, мы должны решить его в пользу погашения ущерба.

Необходимо конфисковать то золото, которое осталось у Краюшина от 25 «якутских» граммов, т. е. перстень-печатку.

Кроме перстня, из этого золота были изготовлены серьги, подаренные теще, и кольцо, подаренное тестю Краюшина. Эти люди являются добросовестными приобретателями, потому

кольцо должно быть оставлено у тестя, а серьги возвращены теще Краюшина.

Что касается Лозинского, то все, что он получил от Краюшина, все 25 граммов золота в оплату за крестики, должны быть конфискованы в силу санкции той же части 1 статьи 88, поскольку являлись как раз предметом валютной сделки.

Монету, которую получил у Корнолеповой Лозинский, также надо обратить в доход государства, поскольку эта монета составляет результат его противозаконного обогащения.

Наконец, еще один вопрос, который следует решить — это вопрос о тех безобразиях, иного слова я не нахожу, которые были выявлены по настоящему делу и которые прямого отношения к преступлению не имеют, но, тем не менее, нетерпимы в нашем обществе.

Я прежде всего имею в виду действия Голанова, зубного техника, который, по существу, так же, как и Лозинский, занимается частнопредпринимательской деятельностью, используя государственные формы: Голанов частным образом изготавливает зубные протезы, используя для этого зубоврачебный кабинет, в котором он числится на работе.

Я считаю необходимым возбудить в отношении Голанова уголовное дело по признакам части 1 статьи 153 УК РСФСР.

Я имею в виду также крайне безответственное отношение администрации цеха № 2 ДГТФ к составлению производственной характеристики Краюшина. В ходе судебного следствия мы установили, что характеристика, подписанная начальником цеха, парторгом и председателем цехкома, не содержит ни единого слова правды.

Полагаю, что по этому поводу должно быть вынесено частное определение.

Во время судебного следствия мы установили, что Лозинский приобретал инструменты для работы за свой счет. «Приборобытремонт» не снабжал его инструментами. Лозинский даже пытался оправдать свои «левые» заработки необходимостью приобретения инструментов.

Полагаю, что по поводу этого нарушения закона также должно быть вынесено частное определение.

Товарищи судьи!

Все сказанное дает основания признать обоих подсудимых виновными.

Я обвиняю Краюшина Василия Николаевича в том, что он украл из Ростовского областного краеведческого музея 2 боль-

ших и 5 малых золотых сарматских фаларов общей стоимостью 500 тысяч рублей, т. е. в преступлении, предусмотренном статьей 93[1] УК РСФСР.

На основании санкции этой статьи Краюшину надлежит определить наказание в виде лишения свободы сроком на 15 лет.

Я обвиняю Краюшина в том, что он купил в Якутии у неустановленного лица 25 граммов золота в слитках, в том, что продавал золото, выплавленное из фаларов, оплачивал золотом работу Лозинского по изготовлению крестиков, чем нарушил действующие в нашей стране правила о валютных операциях.

Эти действия Краюшина предусмотрены частью 1 статьи 88 УК РСФСР, на основании которой ему надлежит определить наказание в виде лишения свободы сроком на 8 лет.

По совокупности совершенных преступлений Краюшин, в соответствии со статьей 40 УК РСФСР, должен быть наказан пятнадцатью годами лишения свободы в исправительно-трудовой колонии строгого режима.

Я обвиняю Лозинского Николая Ивановича в том, что он в оплату золотых крестиков получил от Краюшина 25 граммов золота, чем нарушил правила о валютных операциях, т. е. в совершении преступления, предусмотренного частью 1 статьи 88 УК РСФСР. На основании этой статьи Лозинскому должно быть назначено наказание в виде трех лет лишения свободы.

Я обвиняю Лозинского в том, что он, используя мастерскую «Приборобытремонта», частным образом изготавливал ювелирные и иные изделия из золота: крестики, зубные диски, кольцо, перстень и серьги — для Краюшина, зубные диски — для Корнолеповой.

Эти действия являются частнопредпринимательской деятельностью, за которую предусмотрена уголовная ответственность по части 1 статьи 153 УК РСФСР, на основании которой Лозинскому надлежит определить наказание в виде трех лет лишения свободы.

По совокупности совершенных им преступлений, в соответствии со статьей 40 УК РСФСР, Лозинский должен быть наказан тремя годами лишения свободы в исправительно-трудовой колонии усиленного режима.

Краюшин, объясняя причины, толкнувшие его на преступление, говорил о необходимости вступления в жилищно-строительный кооператив и связанных с этим тратах.

Лозинский говорил о затратах на приобретение инструмента.

Я полагаю, Ваш приговор покажет, что преступление — не способ приобрести квартиру либо инструменты для работы.

* * *

Реплика государственного обвинителя Ю. А. Костанова

Товарищи судьи!

Здесь только что было высказано опасение, что в отбрасываемой преступлением зловещей тени Краюшин выглядит более мрачной фигурой, чем он есть на самом деле.

Да, преступление отбрасывает зловещую тень.

Но преступление творится человеком! И если оно отбрасывает зловещую тень, то только потому, что зловещей ее сделал преступник.

И тень эта вовсе не непроглядная. Она не мешает увидеть, кто в чем и какой мере виноват, за что и в какой мере ответственен.

Как я и предполагал, больше всего возражений у защиты вызвало определение стоимости похищенных фаларов.

На первый взгляд возражения даже не лишены смысла. В самом деле, ведь до кражи никто не определил цену фаларов. Почему?

Потому что, утверждает защита, оценить художественную, историческую и научную ценность в рублях невозможно. Невозможно, и даже кощунственно.

Любые оценки будут произвольными. Может быть на самом деле фалары стоили не 500 тысяч рублей, а гораздо больше — может быть, даже миллион!

А раз так, то определять цену надо не на основе нематериальных и трудноуловимых критериев исторической, научной и художественной ценности, а по тому бесспорному и материальному, что было в фаларах — по весу золота и серебра.

Значит и в экспертной комиссии нам нужны не историки, а «специалисты-золотоведы». Поскольку же в экспертной комиссии «золотоведов» не было, то и выводы ее (а значит и выводы обвинения, целиком согласного с экспертами) о размерах стоимости фаларов сомнительны.

Однако, несмотря на кажущуюся их логичность, эти соображения не могут быть приняты во внимание.

Во-первых, не ясно, что значит «специалист-золотовед». Химик? Металлург? Товаровед? Ювелир?

В экспертной комиссии есть опытный ювелир с большим стажем работы, ранее длительное время работавший товароведом в «Ювелирторге». Почему его нельзя считать «золотоведом»?

И как быть с тем обстоятельством, что фалары сделаны две тысячи лет назад, а не руками наших современников?

Послушать защиту, так, если бы Краюшин разбил древнегреческие амфоры, нам пришлось бы для определения стоимости амфор приглашать не историков, а гончаров и специалистов по керамической посуде!

Ценить фалары только по весу золота и серебра? Но в Джоконде, например, нет столь «материальных» компонентов, а ценится она куда дороже фаларов!

Значит, видят в ней люди нечто неизмеримо большее, чем кусок холста, покрытый краской!!!

Да, может быть, фалары и стоят дороже. Может быть, они стоят миллион рублей.

Но не может быть, говорят эксперты, чтобы они стоили меньше пятисот тысяч!

Действительно, раньше никто и не пытался оценить их. Да и зачем? В нашей стране такие вещи не продаются и не покупаются.

Но из этого нельзя делать вывод, что фалары следует ценить как золотой лом.

Их историческое, научное и художественное значение бесценно. Но бесценный и не имеющий цены — это не одно и то же. А не имеющий цены — не значит оцениваемый в ноль рублей и ноль копеек, как, фактически, предлагается защитой.

Думается, что кощунство — не оценка культурного и исторического значения фаларов в полмиллиона рублей, а приравнивание их художественной, научной и исторической ценности к нулю.

Вам предлагается квалифицировать действия Краюшина исходя из тех сумм, которые он сам мог извлечь из похищенного.

Это, разумеется, также неверно.

Говоря о вреде, причиненном хищением и определяя размеры этого вреда, мы, естественно, исходим из действительной стоимости похищенного, т. е. определяем размеры той бреши, которая пробита в имуществе собственника, а никак не выгоду самого преступника.

Наконец, два слова о Лозинском.

Действия его, расцененные обвинением как нарушение правил о валютных операциях, предлагается квалифицировать как

мелкое нарушение правил о валютных операциях и, поскольку таковое влечет только административную ответственность, предлагается Лозинского по этому эпизоду оправдать.

Согласно действующему законодательству, мелким нарушением правил о валютных операциях, влекущим административную ответственность, признаются сделки с валютой, если их сумма не превышает 25 рублей.

Лозинский получил от Краюшина в оплату за крестики 25, но не рублей, а граммов золота. Ну а грамм золота стоит не один или два рубля! Нельзя, как предложено защитой, применить к Лозинскому и условное осуждение к лишению свободы с обязательным привлечением к труду. Нельзя потому, что эта мера наказания применяется только к трудоспособным лицам. Лозинский же болен, и болен, как мы знаем, тяжело.

Товарищи судьи!

Вас просили о снисхождении, напомнили Вам, что наказание — это зло, оно причиняет страдания и обращаться с ним надо осторожно.

Да. Наказание — действительно зло. Но зло, которое преступник сам себе причинил.

* * *

Оба подсудимых были признаны судом виновными в полном объеме предъявленного обвинения и приговорены к лишению свободы. Суд согласился с доводами прокурора и по вопросу о стоимости украденных фаларов.

Печатается по изданию: Костанов Ю. А. Речи судебные... и не только /Предисловие А. И. Паничевой. — М., 1999. — С. 48—66.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алексеев Н. С., Макарова З. В.* Ораторское искусство в суде. — Л., 1989.
2. *Алексеев С. С.* Введение в юридическую специальность. — М., 1976.
3. *Антоненко Т. А.* Словесность в юриспруденции: Курс лекций. — Ростов н/Д, 1999.
4. *Анцупов А. Я., Шипилов А. И.* Конфликтология: Учебник для вузов. — М.,1999.
5. *Аристотель.* Топика. О софистических опровержениях. Сочинения: В 4-х т. Т. 2. — М., 1978.
6. *Ария С.* Л. Мозаика: Записки адвоката; Речи. — М., 2000.
7. *Аронсон Э., Пратканис Э. Р.* Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. — СПб., 2002.
8. *Атватер И. Л.* Я Вас слушаю / Пер. с англ. — 2-е изд. — М., 1988.
9. *Ашукин Н. С., Ашукина М. Г.* Крылатые слова. — 4-е изд., доп. — М., 1987.
10. *Барщевский М.* Ю. Адвокатская этика. — 2-е изд., испр. — М., 2000.
11. *Бландел Р.* Эффективные бизнес-коммуникации. Принципы и практика в эпоху информации. — СПб., 2000.
12. *Бойко А.* Язык Фемиды: О формировании речевой культуры будущего юриста // Высшее образование в России. 1999. № 5.
13. *Бойков А. Д.* Этика профессиональной защиты по уголовным делам. — М., 1978.
14. *Браим И. Н.* Этика делового общения: Учебное пособие. — Минск, 1996.

15. *Брюшинкин В. Н.* Логика: Учебник. — 3-е изд., доп. и испр. — М., 2001.
16. *Букреев В. И., Римская И.Н.* Этика права. — М., 1998.
17. *Бэкон Ф.* Сочинения: В 2 т. Т. 2. — М., 1972.
18. *Васильев В. Л.* Юридическая психология: Учебник. — 4-е изд., доп. и перераб. — СПб., 2001.
19. *Ватман Д. П.* Адвокатская этика. — М., 1977.
20. Введение в юридическую специальность: Учебное пособие / Под ред. М. Коренева. — 2-е изд. — М., 1999.
21. *Введенская Л. А.* Этюды о мастерстве М. Стуруа. — М., 1988.
22. *Введенская Л. А., Павлова Л. Г.* Культура и искусство речи. Современная риторика: Учебное пособие для вузов. — 2-е изд. — Ростов н/Д, 1999.
23. *Введенская Л. А., Павлова Л. Г.* Деловая риторика: Учебное пособие для вузов. — 2-е изд. — Ростов н/Д, 2001.
24. *Введенская Л. А., Павлова Л. Г., Кашаева Е. Ю.* Русский язык и культура речи: Учебное пособие для вузов. — 3-е изд. — Ростов н/Д, 2002.
25. *Владимиров Л. Е.* Учение об уголовных доказательствах. — Тула, 2000.
26. *Волгин Б.* Деловые совещания. — М., 1981.
27. *Гаврилов С. Н.* Адвокатура в Российской Федерации: Учебное пособие. — М., 2000.
28. Гражданский процесс: Учебник для вузов. Отв. ред. Осипов Ю.К. — М.,1999.
29. *Грайс Г. П.* Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16. — М., 1985.
30. *Громов Н. А.* Уголовный процесс России: Учебное пособие. — М., 1998.
31. *Губаева Т. В.* Словесность в юриспруденции. — Казань, 1995.
32. *Гусейнов А. А., Апресян Р. Г.* Этика: Учебник. — М., 1998.
33. *Демосфен.* Речи: В 3 т. Т. 2. — М., 1994.

34. *Диоген Лаэртский.* О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов. — М., 1979.
35. *Дональдсон М. К., Дональдсон М.* Умение вести переговоры / Пер. с англ. — Киев, 1998.
36. *Дюрант В.* Жизнь Греции / Пер. с англ. — М., 1997.
37. *Еникеев М. И.* Юридическая психология: Учебник для вузов. — М., 2000.
38. *Жалинский А. Э.* Профессиональная деятельность юриста. Введение в специальность: Учебное пособие. — М., 1997.
39. *Зайверт Л.* Ваше время в ваших руках. — М., 1995.
40. *Зарецкая Е. Н.* Риторика. Теория и практика речевой коммуникации. — М., 1998.
41. *Звягинцева Л. М., ПлюхинаМ. А., Решетникова И. В.* Доказывание в судебной практике по гражданским делам: Учебно-практическое пособие. — М., 2000.
42. *Зимбардо Ф., Ляйппе М.* Социальное влияние. — СПб., 2000.
43. *Ивакина Н. Н.* Культура судебной речи: Учебное пособие. — М., 1995.
44. *Ивакина Н. Н.* Профессиональная речь юриста: Учебное пособие. — М.,1997.
45. *Ивакина Н. Н.* Основы судебного красноречия (Риторика для юристов): Учебное пособие. — М., 2000.
46. *Иванов Е. А.* Логика: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М., 2001.
47. *Ивин А. А.* Логика: Учебник. — М., 1999.
48. *Ивин А. А.* Теория аргументации: Учебное пособие. — М., 2000.
49. *Кант И.* Сочинения: В 6 т. Т. 3. — М., 1964.
50. *Карнеги Д.* Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей / Пер. с англ. — М., 1989.
51. *Кириллов В. И., Старченко А. А.* Логика: Учебник. — М., 1995.
52. *Киселев Я. С.* Этика адвоката. — Л., 1974.
53. *Киселев Я. С.* Судебные речи — Л., 1967.

54. *Кисенишский И. М., Кисенишский М. М.* Известные судебные процессы нашего времени (Записки адвокатов-участников). — 2-е изд., испр. и доп. — М., 1996.
55. *Клюев Е. В.* Речевая коммуникация: Учебное пособие. — М., 1998.
56. *Комарова Н. А., Сидорова Н. А.* Судебная этика: Учебное пособие. — СПб., 1993.
57. *Кондаков Н. И.* Логический словарь-справочник. — 2-е изд., испр. и доп. — М., 1975.
58. *Кони А. Ф.* Избранные произведения: В 2 т. Т. 1. — М., 1959.
59. *Кони А. Ф.* Собрание сочинений: В 8 т. Т. 1. — М., 1966.
60. *Кони А. Ф.* Собрание сочинений: В 8 т. Т. 3. — М., 1967.
61. *Кони А. Ф.* Собрание сочинений: В 8 т. Т. 4. — М., 1967.
62. *Кони А. Ф.* Собрание сочинений: В 8 т. Т. 5. — М., 1968.
63. *Костанов Ю. А.* Речи судебные... и не только. — М., 1999.
64. *Кошанский Н.* Частная риторика. — СПб., 1840.
65. *Ксенофонт.* Воспоминания о Сократе. — М., 1993.
66. *Кузин Ф. А.* Культура делового общения. — М., 1996.
67. Культура русской речи: Учебник для вузов / Под ред. проф. Л. К. Граудиной и проф. Е. Н. Ширяева. — М., 1999.
68. *Куницина В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М.* Межличностное общение. — СПб., 2001.
69. *Лебедева М. М.* Вам предстоят переговоры. — М., 1993.
70. *Леонтьев А. А.* Психология общения. — М., 1997.
71. *Лисий.* Речи. — М., 1994.
72. *Ломовский В. Д.* Ораторское искусство для целей правосудия // Российская юстиция. 1998. № 9.
73. *Ломоносов М. В.* Полное собрание сочинений. Т. 7. — М.-Л.,1952.

74. *Лэйхифф Дж. М., Пенроуз Дж. М.* Бизнес-коммуникации: стратегии и навыки. — СПб., 2001.
75. *Ляхов Ю. А., Филимонов Г. А.* Суд присяжных: Российская действительность и традиции. — М., 1998.
76. *Майерс Д.* Социальная психология. — СПб., 1998.
77. *Макарова З. В.* Судебная речь: Учебное пособие. — Куйбышев, 1985.
78. *Маккей Х.* Как уцелеть среди акул / Пер. с англ. — М., 1991.
79. *Манко Г.* Организация и проведение технических совещаний. — М., 1974.
80. *Мартин Д.* Трудный разговор. Как справиться с затруднительными ситуациями / Пер. с англ. — Минск, 1996.
81. *Матвиенко Е. А.* Судебная речь: Учебное пособие. — Минск, 1972.
82. *Матузов Н. И., Малько А. В.* Теория государства и права: Курс лекций. — М., 1997.
83. *Мельник В. В.* Искусство доказывания в состязательном уголовном процессе. — М., 2000.
84. *Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента / Пер. с англ. — М., 1992.
85. *Михайловская Н. Г., Одинцов В. В.* Искусство судебного оратора. — М.,1981.
86. *Михальская А. К.* Русский Сократ: лекции по сравнительно-исторической риторике. — М., 1996.
87. *Мицич П. П.* Как проводить беседы. — М., 1987.
88. *Монтень М.* Опыты. Книга 3. — М.-Л., 1960.
89. *Морозов* А. В. Деловая психология. Курс лекций: Учебник. — СПб., 2000.
90. Московский университет в воспоминаниях современников. — М., 1989.
91. *Нерсесянц В. С.* Сократ. — М., 1984.
92. *Ниренберг Дж.* Гений переговоров. — Минск, 1997.
93. Об ораторском искусстве: Хрестоматия. — М., 1973.

94. *Овсянников И.* Логика доказывания в уголовном процессе // Российская юстиция. 1998. № 9.
95. О красноречии в шутку и всерьез / Составитель Михневич А. Е. — М.,1989.
96. *Омаров А. М.* Управление: искусство общения. — М., 1983.
97. *Орлов Ю. К.* Основы теории доказательств в уголовном процессе: Научно-практическое пособие. — М., 2000.
98. *Павлова К. Г.* Психология спора: логико-психологические аспекты. — Владивосток, 1988.
99. *Павлова Л. Г.* Спор, дискуссия, полемика. — М., 1991.
100. *Панасюк А. Ю.* Психология профессиональной коммуникации юриста // Юрист. 1996. № 2.
101. *Панасюк А. Ю.* Как убедить в своей правоте: Современные психотехнологии убеждающего воздействия. — М., 2001.
102. *Панфилова А. П.* Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: Учебное пособие. — СПб., 1999.
103. *Платон.* Сочинения: В 3 т. Т. 1. — М., 1968.
104. *Платон.* Диалоги. — М., 1986.
105. *Плевако Ф. Н.* Избранные речи. — М., 1993.
106. *Плутарх.* Сравнительные жизнеописания: В 3-х т. Т. 3. — М., 1964.
107. *Поварнин С. И.* Спор. О теории и практике спора. — СПб., 1996.
108. Правила профессиональной адвокатской этики // Российская юстиция. 1999. № 3.
109. Профессиональная этика сотрудников правоохранительных органов: Учебное пособие. — М., 1999.
110. Психология: Словарь / Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. — 2-е изд., испр. и доп. — М., 1990.
111. Психология и этика делового общения: Учебник для вузов / Под ред. В. Н. Лавриненко. — М., 1997.

112. *Радциг С. И.* История древнегреческой литературы: Учебник. — М., 1982.
113. *Романов А. А.* Грамматика деловых бесед. — Тверь, 1995.
114. Российская риторика. — Харьков, 1824.
115. Российская юридическая энциклопедия. — М., 1999.
116. Русская риторика: Хрестоматия / Автор-составитель Л. К. Граудина — М., 1996.
117. Русские судебные ораторы в известных уголовных процессах XIX века. — Тула, 1997.
118. Русские эстетические трактаты первой трети XIX века: В 2 т. Т. 2. — М.,1974.
119. Русский язык. Энциклопедия. — М., 1997.
120. *Селье Г.* От мечты к открытию: Как стать ученым / Пер. с англ. — М., 1987.
121. *Сергеич П.* Искусство речи на суде. — Тула, 1998.
122. *Смолярчук В. И.* Гиганты и чародеи слова: Русские судебные ораторы второй половины XIX — начала XX века. — М., 1984.
123. *Смолярчук В. И.* Адвокат Федор Плевако: Очерк жизни и судебной деятельности. — Челябинск, 1989.
124. *Смолярчук В. И.* А. Ф. Кони и его окружение: Очерки. — М., 1990.
125. *Сопер П.* Основы искусства речи. — М., 1992.
126. *Столяренко А. М.* Психологические приемы в работе юриста: Практическое пособие. — М., 2000.
127. Судебное красноречие русских юристов прошлого / Составитель Ю. А. Костанов. — М., 1992.
128. Судебные прения по уголовным делам: Учебное пособие. — Казань, 1992.
129. Судебные речи знаменитых русских адвокатов. — М., 1997.
130. *Френкель В. Я.* Пауль Эренфест. — М., 1977.
131. *Цицерон М. Т.* Речи: В 2 т. Т. 1. — М., 1962.
132. *Цицерон М. Т.* Три трактата об ораторском искусстве. — М., 1972.

133. *Чалдини Р.* Психология влияния. — СПб., 1999.

134. *Шопенгауэр А.* Эристика или искусство побеждать в спорах / Пер. с нем. — СПб., 1900.

135. Энциклопедический юридический словарь / Под общ. ред. В. Е. Крутских. — 2-е изд. — М., 1999.

136. Энциклопедия преступлений и катастроф: Прокуроры и адвокаты; Знаменитые процессы. — М., 1998.

137. *Эрнст О.* Слово предоставлено вам: Практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров / Пер. с нем. — М., 1988.

138. *Юри У.* Преодолевая «нет», или Переговоры с трудными людьми / Пер. с англ. — М., 1993.

СОДЕРЖАНИЕ

Введенская Людмила Алексеевна,
Павлова Людмила Григорьевна

РИТОРИКА ДЛЯ ЮРИСТОВ

Учебное пособие для вузов

Ответственный редактор И. Жиляков
Художник В. Кириченко
Корректоры: Н. Никанорова, О. Милованова

Сдано в набор 25.12.2004. Подписано в печать 11.01.2005.
Формат 84x108/32. Бумага тип. № 2.
Гарнитура NewtonC. Печать высокая.
Усл. печ. л. 30,24. Тираж 4000 экз.
Заказ № 389

Издательство «Феникс»
344082, г. Ростов-на-Дону, пер. Халтуринский, 80.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ЗАО «Книга»
344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 57.

Вышли в свет

Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова, Е. Ю. Кашаева

РУССКИЙ ЯЗЫК И КУЛЬТУРА РЕЧИ

Учебное пособие для вузов

В пособии описываются основные свойства современного русского литературного языка, рассматриваются различные аспекты речевой культуры (нормативный, коммуникативный, этический), говорится об организации эффективной речевой коммуникации, излагаются основы ораторского искусства, характеризуются особенности официально-деловой письменной речи.

Значительное место в пособии занимает практикум, содержащий задания для самостоятельной работы. В приложении даются акцентологический, орфографический, словарный минимумы, аннотированный список лингвистических словарей и справочников, материалы по деловому письму.

Пособие подготовлено с учетом требований Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования (2000 г.).

Предназначено для студентов вузов нефилологического профиля. Может быть использовано на курсах повышения квалификации специалистов, а также при проведении занятий в школах, лицеях, гимназиях. Представляет интерес для широкого круга читателей.

Вышли в свет

А. Я. Зеликман

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ ЮРИСТОВ

Учебник

Учебник является основной частью учебно-методического комплекса, предназначенного для обучения английскому языку студентов юридических институтов и факультетов. Рассчитан на 90—120 часов аудиторных занятий. Ряд материалов учебника дает возможность частично использовать его и на других гуманитарных факультетах.

Учебник построен на принципе взаимосвязанного обучения видам речевой деятельности на профессионально ориентированном материале.

Вышли в свет

А. А. Егорова

КАК НАПИСАТЬ СОЧИНЕНИЕ НА «5»

Данное пособие, призванное помочь учащимся общеобразовательных школ, колледжей, лицеев, абитуриентам подготовиться к написанию сочинений по русской классике, важнейшим произведениям советской литературы, а также на вольные темы, является единственным в своем роде. Автор пособия предпринял попытку рассмотреть практически все возможные темы сочинений, начиная с «Горя от ума» А. С. Грибоедова и заканчивая произведениями отечественной литературы последних десятилетий. Каждой теме предпосланы методические рекомендации, даны разнообразные формулировки возможных вариантов тем, а также приведены примерные тексты сочинений (все тексты были написаны автором специально для данного пособия).

Предназначено для учащихся школ, лицеев и абитуриентов.

ом

с

тельства «Феникс»
:
»
5-04, факс 311-98-95
k.spb.ru

пателей
ительство
Кронштадская, д. 11
nikc-peter@mail.ru

а Рустамовна
dex.ru

вьялов Антон

т доставку грузов
ажными вагонами,
лятся 50/50.

кс» в Украине:

атутина, 2 (офис 401)
5

22, комн. 19

Шкаран)
6

«Феникс»
Ростова-на-Дону:
63)2-999-339
(863)2-624-707
тел. 8(863)2-620673
78, тел. 8(863)2-446-934
тел. 8(863)2-665-832




РИТОРИКА ДЛЯ ЮРИСТОВ




ТАБАК

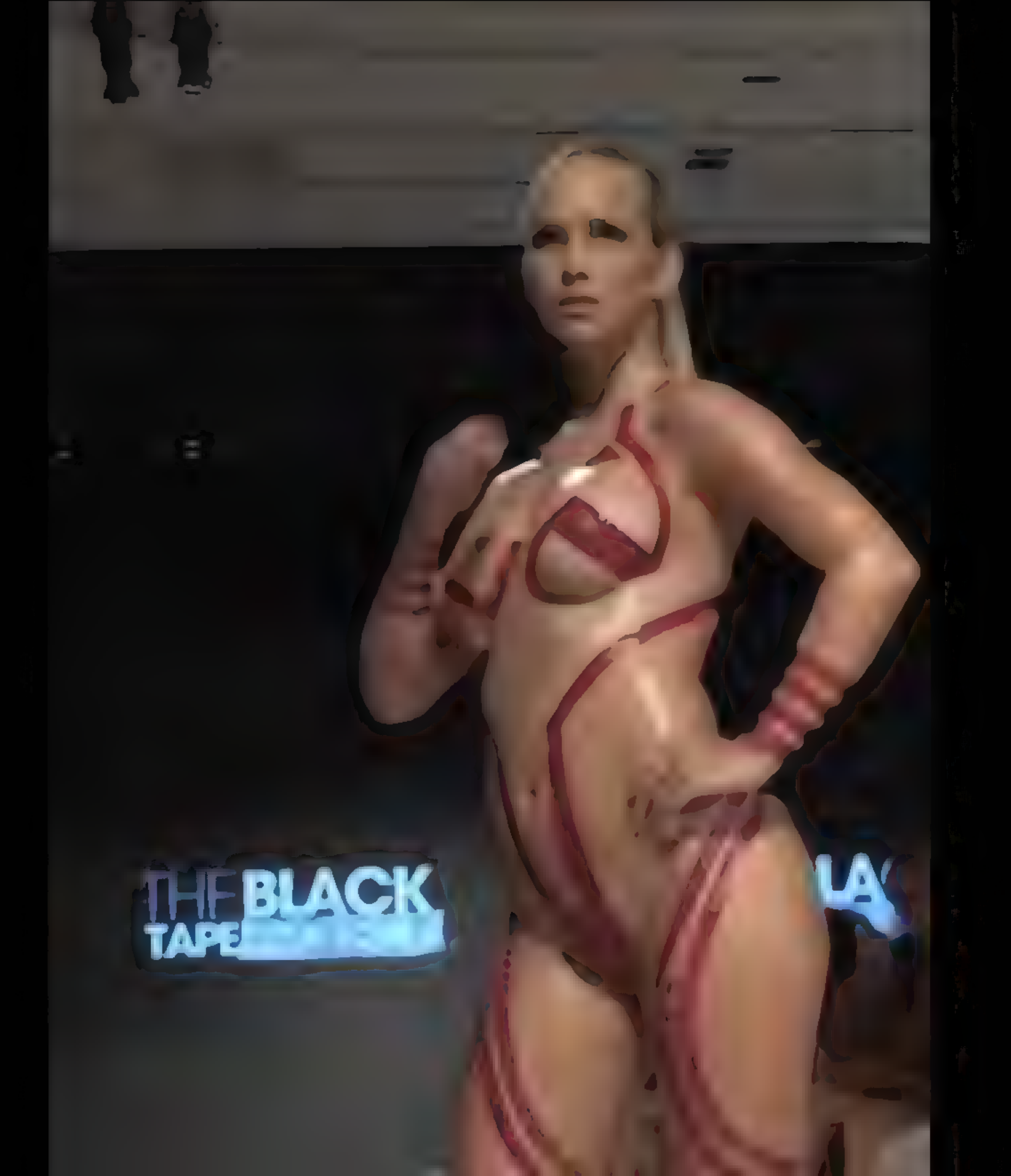


THE BLACK TAPE PROJECT 4K / 2020 Swimwear Collections / Miami Swim Week / Art Hearts...

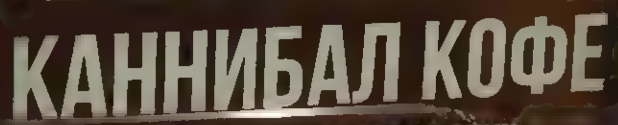







THE BLACK
TAPE





ИП ИГОНИН ИВАН ЕВГЕНЬЕВИЧ
ИНН 132201958938 ОГРНИП 318132600027060

ЧАСЫ РАБОТЫ:

ПН - ПТ: 08:00 - 21:00
СБ - ВС: 09:00 - 21:00

119180, Г. МОСКВА,
УЛ. БОЛЬШАЯ ЯКИМАНКА,

100%
DOG-FRIENDLY

Хорошее
место


HUNGRY GIRL
ВИНО И МЯСО



Следствие ведут ЗнаТоКи. Дело № 1–22. Все серии подряд (1971–1989)





В ЭФИРЕ

















Следствие ведут ЗнаТоКи. Дело № 1–22. Все серии подряд (1971–1989)













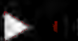




Следствие ведут ЗнаТоКи. Дело № 1–22. Все серии подряд (1971–1989)

















Следствие ведут ЗнаТоКи. Дело № 1–22. Все серии подряд (1971–1989)

















Следствие ведут ЗнаТоКи. Дело № 1–22. Все серии подряд (1971–1989)













Следствие ведут ЗнаТоКи. Дело № 1–22. Все серии подряд (1971–1989)

















Следствие ведут ЗнаТоКи. Дело № 1–22. Все серии подряд (1971–1989)



















Следствие ведут ЗнаТоКи. Дело № 1–22. Все серии подряд (1971–1989)

















Следствие ведут ЗнаТоКи. Дело № 1–22. Все серии подряд (1971–1989)



















Следствие ведут ЗнаТоКи. Дело № 1–22. Все серии подряд (1971–1989)

















Следствие ведут ЗнаТоКи. Дело № 1–22. Все серии подряд (1971–1989)
















HUNGRY GIRL
ВИНО И МЯСО


КАННИБАЛ КОФЕ





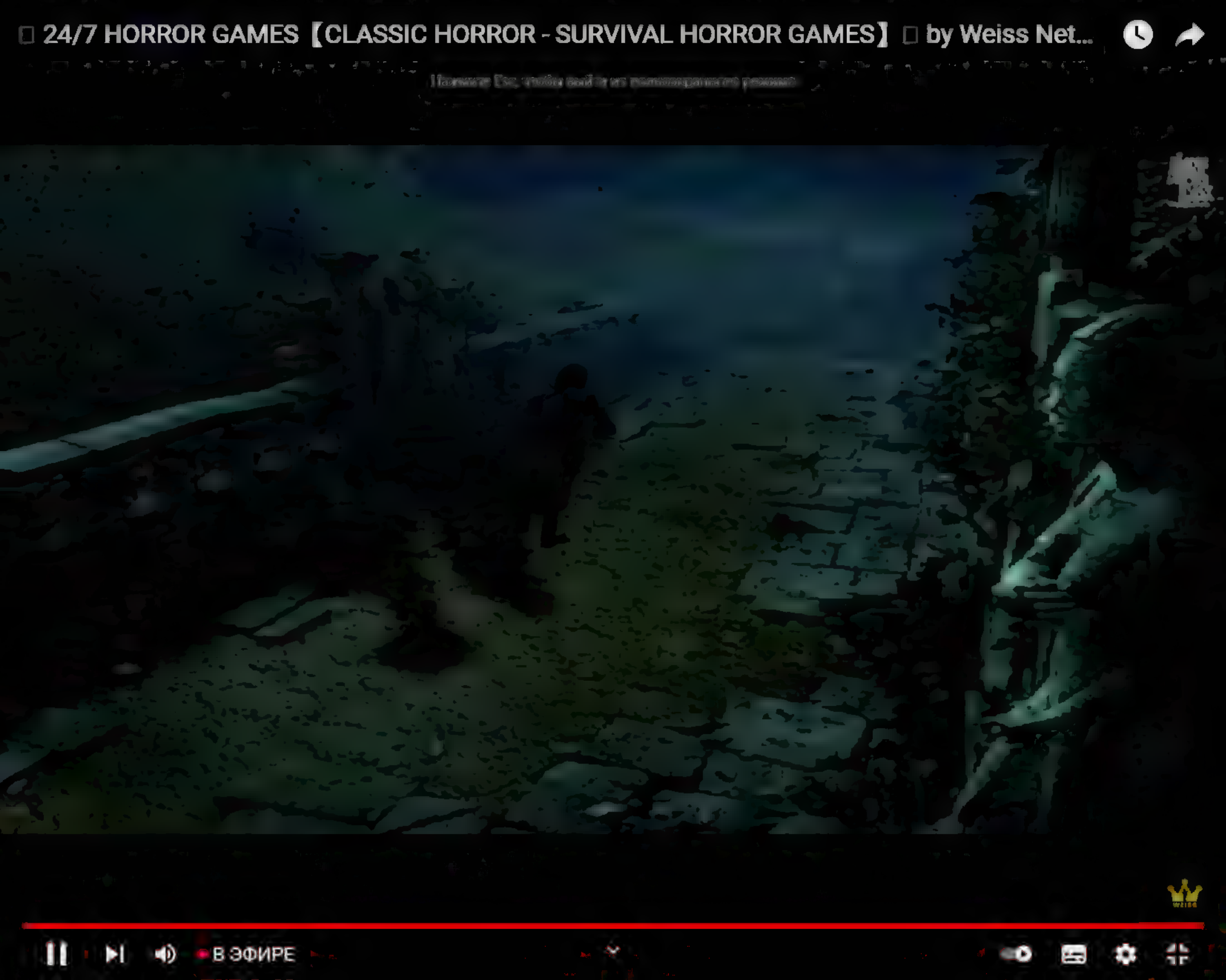

WEISS





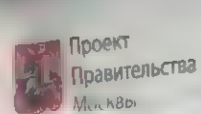





24/7 HORROR GAMES【CLASSIC HORROR - SURVIVAL HORROR GAMES】 by Weiss Net...
В ЭФИРЕ





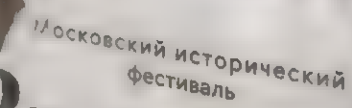


Проект
Правительства
Москвы

moscowseasons.com
#московскиесезоны
#временаиэпохи

9-13 июня





0+

Московский исторический фестиваль

Времена и эпохи

Победы России



VK Клипы



ИЗВЕСТИЯ IZ











Переходный возраст (1968)











8:06 / 1:29:03





Переходный возраст (1968)









8:06 / 1:29:03



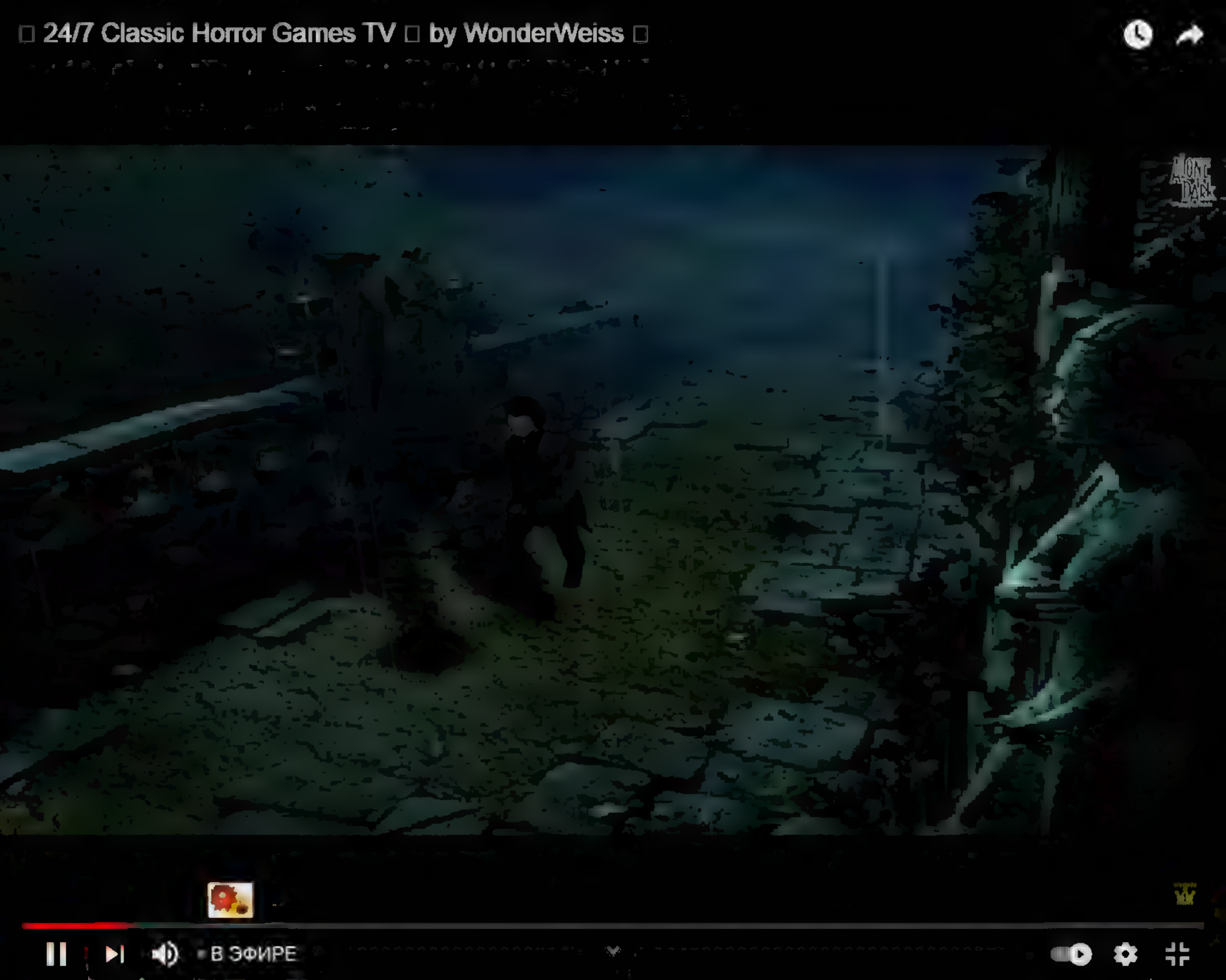





ISU
PIC·COLLAGE

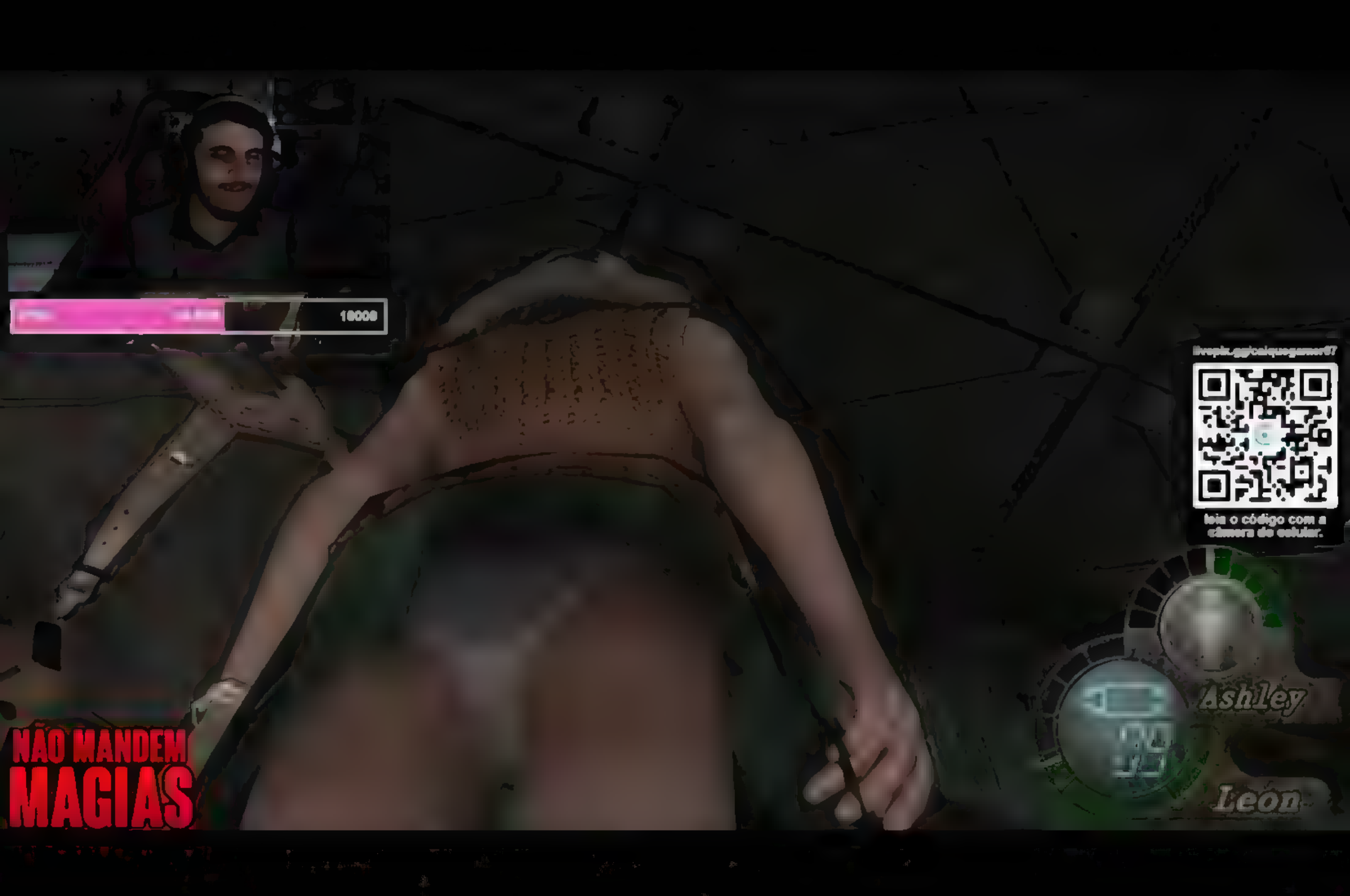



МОСКОВСКИЙ
ökko
ОНЛАЙН-КИНОТЕАТ
ЧИКАТИЛО
ökko



24/7 Classic Horror Games TV by WonderWeiss
В ЭФИРЕ


Где ты, Багира? (1976) фильм
Алиса обновилась
19.10.2018


18000
NÃO MANDEM
MAGIAS
Ashley
Leon

Приключения Электроника. 2 серия







16:42 / 1:04:13



Приключения Электроника. 2 серия







16:42 / 1:04:13

Приключения Электроника. 2 серия





16:45 / 1:04:13



Приключения Электроника. 2 серия







17:13 / 1:04:13



Приключения Электроника @Русские мультфильмы



1:28:28 / 3:19:34

В. ЖЕЛЕЗНИКОВ

Чудак из шестого „Б"

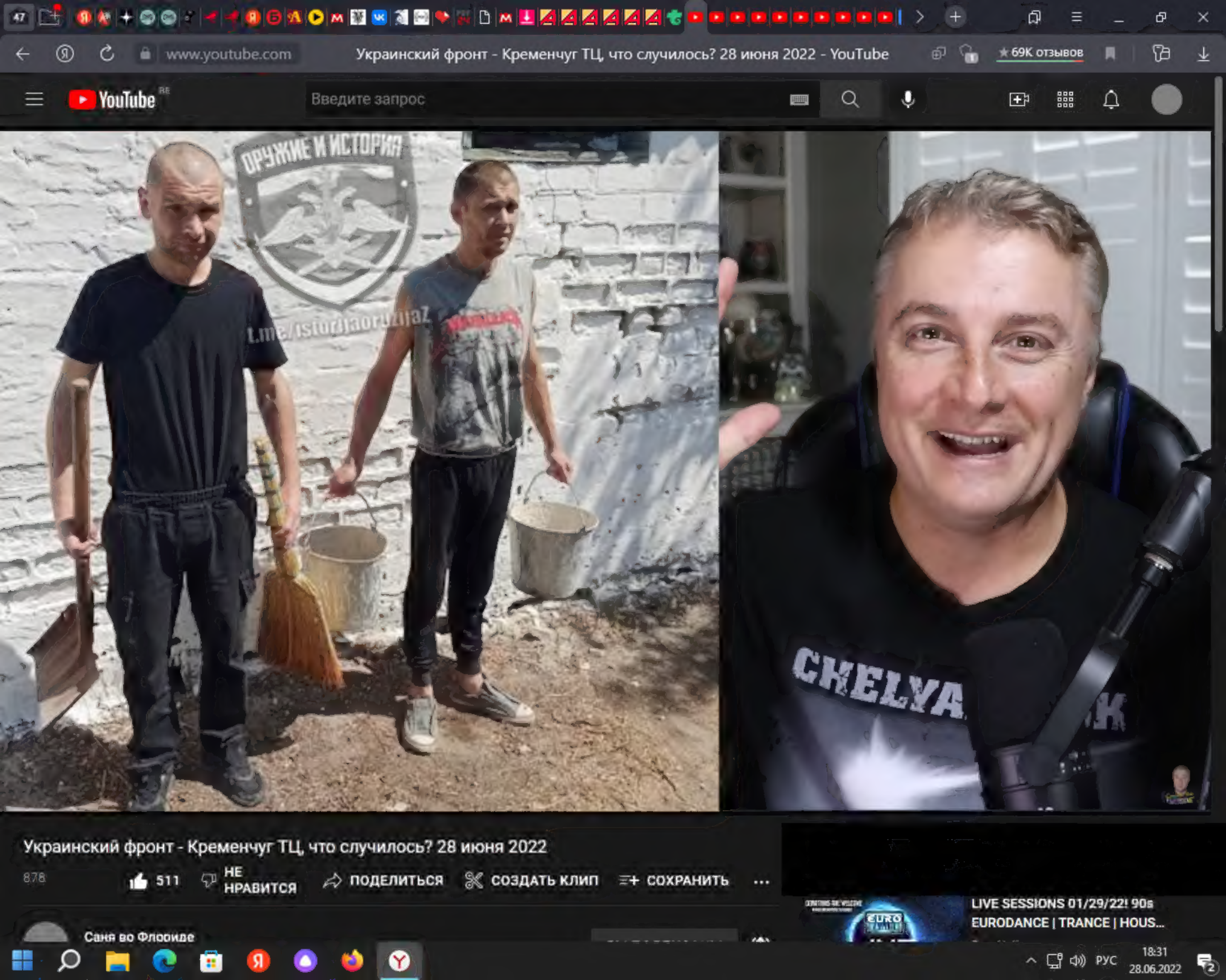
Издательство „Детская литература"


Дрессировщики. Киноальманах, 1975-1979
1:18:52 / 2:55:00

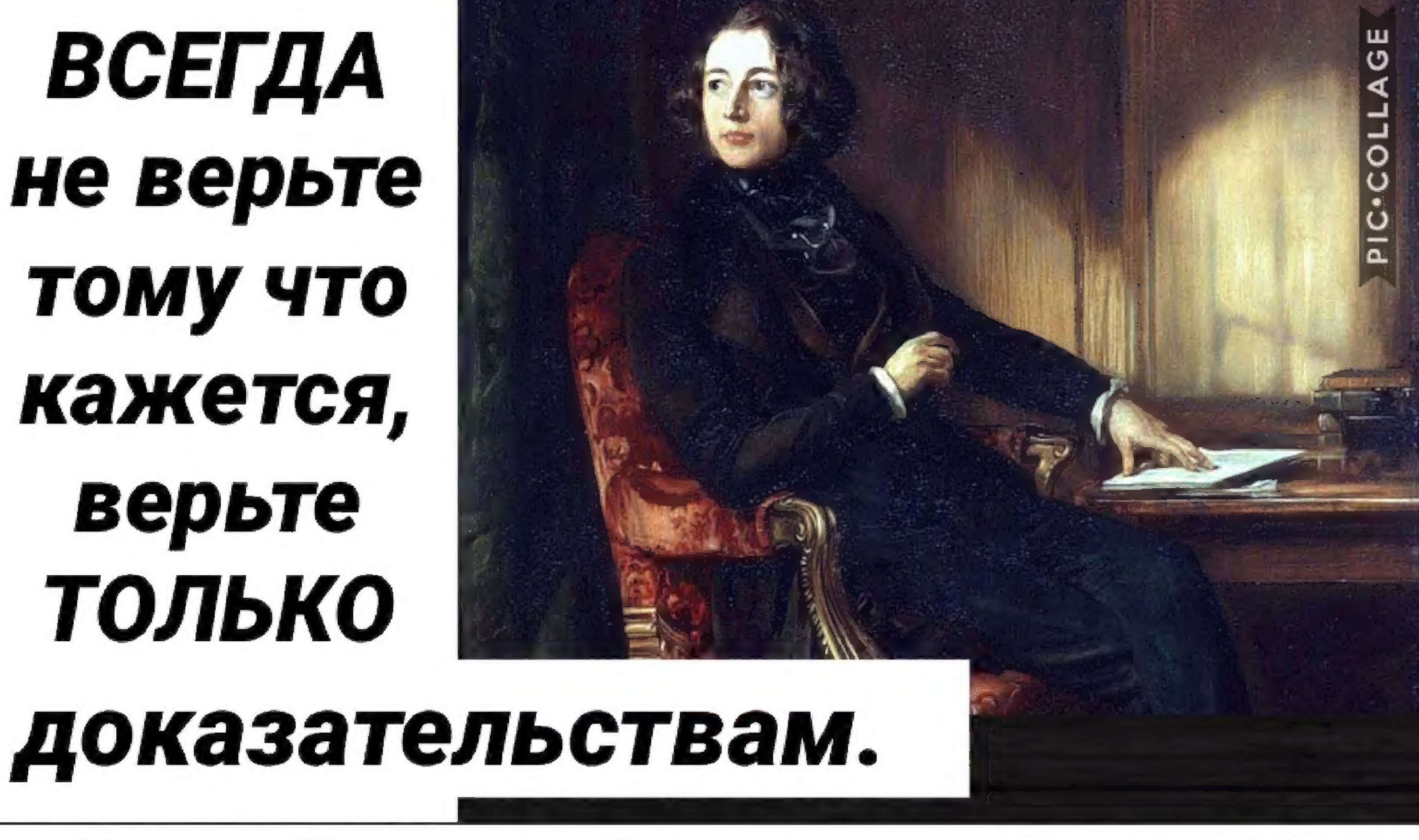



АРЕНА
ПРЯМОЙ ЭФИР
TOTAL
RK
Evgenia MEDVEDEVA
SB
223.86
1
Technical Elements 77.76
Presentation 72.34
150.10


825AD0E6792B11ED9E32C3DE317E4DEBC27690BF (1600×900)
http://images.akamai.steamusercontent.com/ugc/440605165249766122/825AD0E6792B11ED9E32C3DE317E4DEBC27690BF/
Сервисы
ИНВЕНТАРЬ
ВЫХОД
НАСТРОЙКИ
ВЫЙТИ
ОДИНОЧНАЯ ИГРА
Gott mit uns!
1 Снайпер
RU
16:48
19.12.2016



www.youtube.com
Украинский фронт - Кременчуг ТЦ, что случилось? 28 июня 2022 - YouTube
69К отзывов
YouTube
Введите запрос
ОРУЖИЕ И ИСТОРИЯ
t.me/istoriiaoruzhiaZ
CHELYA
Украинский фронт - Кременчуг ТЦ, что случилось? 28 июня 2022
878
511
НЕ НРАВИТСЯ
ПОДЕЛИТЬСЯ
СОЗДАТЬ КЛИП
СОХРАНИТЬ
Саня во Флориде
LIVE SESSIONS 01/29/22! 90s
EURODANCE | TRANCE | HOUS...
РУС
18:31
28.06.2022



Чарльз Диккенс. «Большие надежды» 1861 г.


Color by Klimbim